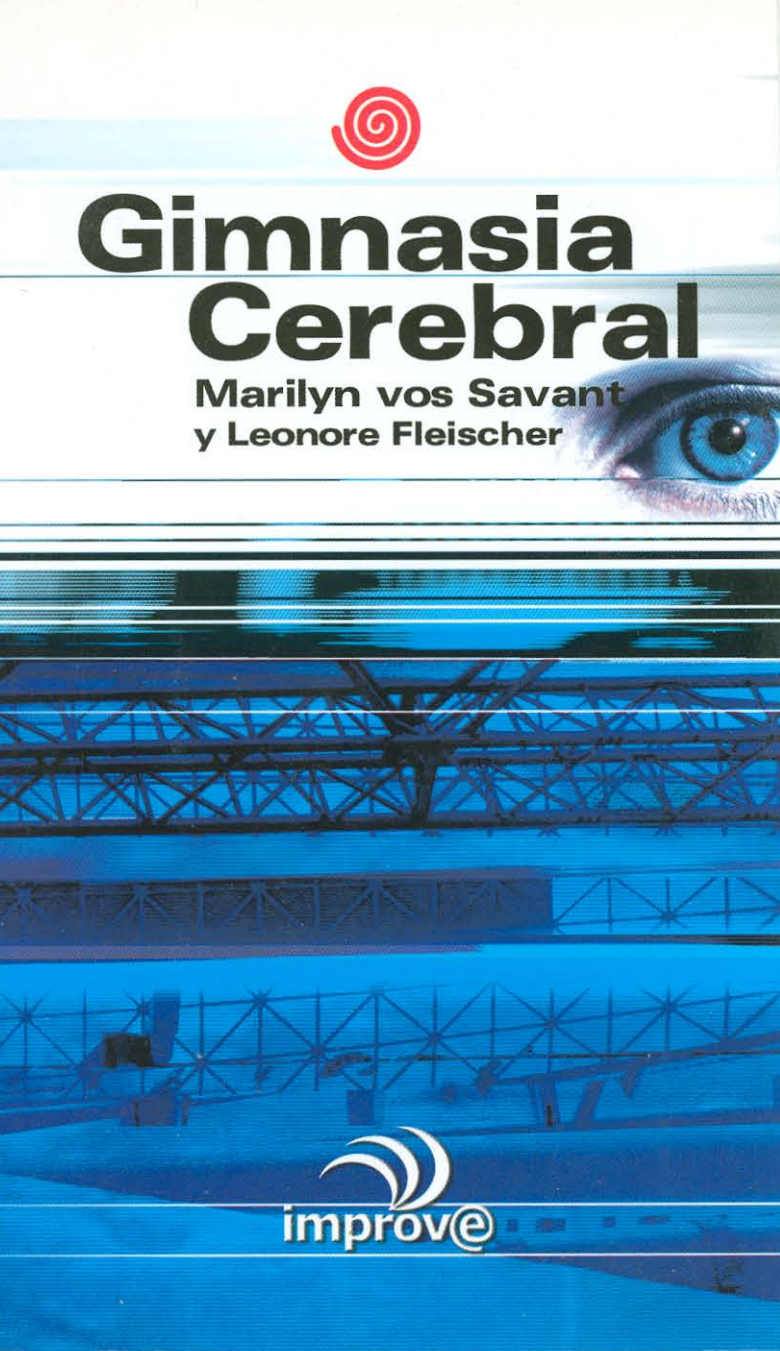
Gimnasia Cerebral

Marilyn vos Savant
y Leonore Fleischer



improve

MARYLIN VOS SAVANT
y LEONORE FLEISCHER

GIMNASIA CEREBRAL

La persona con el cociente
intelectual más alto del mundo
le enseña a desarrollar
la capacidad de su cerebro
en **12 SEMANAS**

Título del original inglés:
BRAIN BUILDING

© De la traducción: Josefa Linares
© 1990. By Marilyn vos Savant y Leonore Fleischer
© 1992. De esta edición, Editorial EDAF, S. A., por acuerdo con Bantan Books, a Division of Bantam Doubleday dell Publishing, Group, Inc.

Editorial EDAF, S. A.
Jorge Juan, 30. 28001 Madrid
http://www.edaf.net
edaf@edaf.net

Edaf y Morales, S. A.
Oriente, 180, n.º 279. Colonia Moctezuma, 2da. Sec.
C.P. 15530 México, D.F.
http://www.edaf-y-morales.com.mx
edafmorales@edaf.net

Edaf del Plata, S. A.
Chile, 2222
1227 Buenos Aires (Argentina)
edafdelplata@edaf.net

Edaf Antillas, Inc.
Av. J. T. Piñero, 1594 - Caparra Terrace (00921-1413)
San Juan, Puerto Rico
edafantillas@edaf.net

Edaf Chile, S. A.
Huérfanos, 1178 - Of. 506
Santiago - Chile
edafchile@edaf.net

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con la autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (CEDRO) vela por el respeto de los citados derechos.

2.ª edición, marzo 2004

ISBN de la colección: 84-414-1143-3
ISBN.: 84-414-1147-6
Depósito Legal: M. 13.218-2004

PRINTED IN SPAIN IMPRESO EN ESPAÑA
Anzos, S. L. - Fuenlabrada (Madrid)

Índice

Págs

PREFACIO del doctor Robert Jarvik 9

PRÓLOGO de Marilyn vos Savant 11

1. Programa para construir el cerebro: Doce semanas hacia una inteligencia más sólida 13
2. PRIMERA SEMANA: De lunes a miércoles: El cerebro: un órgano de no poca importancia..... 19
3. PRIMERA SEMANA: De jueves a sábado: Pienso, luego, ¿y si...? 32
4. PRIMERA SEMANA: Sábado por la noche: Preparación con Jeorge 52
5. SEGUNDA SEMANA: Construir un vocabulario..... 61
6. TERCERA SEMANA: Construir un cerebro calculador . 74
7. CUARTA SEMANA: Construir una mente lógica.... 99
8. QUINTA SEMANA: Construir la intuición y el ingenio.. 122
9. SEXTA SEMANA: Construir la orientación 152
10. SÉPTIMA SEMANA: Construir la atención y los sentidos 168

Págs

11. OCTAVA SEMANA: Construir la comunicación 189
12. NOVENA SEMANA: Construir la información 219
13. DÉCIMA SEMANA: Construir la comprensión 243
14. UNDÉCIMA SEMANA: Construir la perspectiva 262
15. DUODÉCIMA SEMANA: La mente bien construida .. 290

Prefacio

SU MENTE es el corazón y el espíritu de su vida. Es la única cosa que nadie puede quitarle y la única que no puede usted regalar. Siempre será suyo, siempre lo controlará usted. Sea su arquitecto, constrúyalo y estará construyendo los cimientos de su futuro. Deje que se estanque y vivirá usted siempre en el pasado.

¿Quién le ha dicho que no puede usted incrementar su inteligencia? ¿Quién le ha desaconsejado que lo intente? Quienquiera que sea no sabía nada de nada.

Flexibilice su mente. Desarróllela. Úsela. Le enriquecerá y le brindará una vida en la que florezcan la verdad y la comprensión.

Este libro le ayudará enormemente. Contiene los elaborados métodos de una de las pensadoras más eficaces del mundo, Marily vos Savant. Métodos prácticos, directos, que usted podrá aplicar al desarrollo de su potencia cerebral o que podrá incorporar a su pensamiento y a sus percepciones diarias de la realidad para que su mente progrese.

La esencia de *Gimnasia cerebral* reside en que usted llega a ejercer un control efectivo sobre sus procesos mentales desarrollando instrumentos intelectuales para resolver problemas eficazmente, liberándole de las ataduras que suponen las falsas percepciones, la falta y el exceso autoritario de confianza en sí mismo. Aprenderá a pen-

sar con mayor claridad y precisión. Aprenderá a creer en usted. Y cuando adquiera esa confianza, su inteligencia se ampliará y sus intereses serán más variados.

Marilyn vos Savant es mi esposa. Durante el primer año de nuestro matrimonio, sentí que había contribuido a abrirme los ojos, aumentar mi perspectiva y desarrollar mi mente, aunque no sé cómo ocurrió. No era simplemente amor. No me enseñó el manuscrito de *Gimnasia cerebral* hasta que lo hubo acabado, pero me hablaba a menudo del proyecto. Cuando lo leí, reconocí una tras otra las ideas que yo le he visto practicar y las que me ha enseñado; ideas que ahora compartimos, sobre la apertura y fortalecimiento de la mente y la honestidad intelectual. Las vi juntas, organizadas, elaboradas en el formato de un manual de educación práctica. *Gimnasia cerebral* es un libro eficaz y a mí me ha encantado encontrar en sus páginas todo lo que he aprendido de mi mujer.

Por eso le pedí escribir este prefacio. Aunque usted dude de poder realmente aumentar su inteligencia, sabe que puede desarrollar el funcionamiento de su mente. Crea en usted mismo y podrá realizar las dos cosas. Póngase a ello, esfuércese y verá lo mucho que gana. Esa fue mi experiencia con el corazón artificial. A veces me pareció imposible, pero no lo fue. Solo hay un camino que conduce al éxito y está hecho de esfuerzo y persistencia. Pero los únicos esfuerzos que pueden suscitar todas nuestras energías son aquellos que realmente valen la pena. Su mente es uno de ellos.

DOCTOR ROBERT JARVIK

Prólogo

Así como podemos fortalecer y tonificar el cuerpo humano desarrollando sus músculos con el culturismo, también el cerebro puede ser fortalecido y agudizado con un programa constructor. En la gimnasia física, los ejercicios se realizan de forma específica para cada músculo, llevándolos en cada ocasión a traspasar más fronteras, más y más limitaciones. *Gimnasia cerebral* quiere hacer lo mismo con su inteligencia, reforzar y afinar, conduciéndola a nuevas cimas de sutileza intelectual.

La clave para realizar estos ejercicios está en adquirir el hábito, en la repetición constante que los convierte en una segunda naturaleza, tan automáticos como la respiración. Durante las próximas doce semanas, le ayudaré a construir sus músculos mentales y a desarrollar la costumbre de pensar. Expansión mental dura lo que un curso trimestral. Empiece ahora mismo, y en esas doce semanas habrá aprendido a usar los instrumentos y técnicas del pensamiento potente.

Como cualquier otro curso, *Gimnasia cerebral* requiere una interacción entre el estudiante y el instructor, de modo que encontrará muchas oportunidades de comprobar su progreso a lo largo del curso. En algunas partes del libro, los ejercicios son muy sencillos; en otras puede que presenten una mayor dificultad. Pero la lógica que emplearemos será igual para ambos tipos, la de ense-

ñarle a construir sus percepciones, hacer más agudo su intelecto y abrir sus ojos a nuevas formas de pensamiento. Con este libro voy a sorprenderle y a requerirle que piense de forma que jamás se había planteado.

Recuerde que el cerebro es una de las mayores ventajas de que disfrutamos y, bajo las condiciones de presión y agitación de nuestra vida diaria, lo olvidamos a menudo. Con frecuencia *consumimos* tiempo, pero pocas veces lo *aprovechamos;* construir su cerebro me parece una de las mejores formas de no malgastarlo. Cuando posea los principios de *Gimnasia cerebral,* será dueño de las herramientas mentales para que cada momento cuente, para establecer sus prioridades y concederles la atención que merecen, para usar de nuestra energía mental en todo aquello que nos resarce en productividad, satisfacción, sosiego y una vida mejor.

Creo que encontrará el programa de *Gimnasia cerebral* estimulante, desafiador y ameno. Ahora solo depende de usted el que los ejercicios se conviertan en parte de su vida diaria y, más tarde, en un hábito para toda una vida de provecho. No necesita ningún equipo especial: papel y lápiz, algunos libros, un periódico y su mundo cotidiano. Las únicas dos piezas especializadas e irreemplazables ya las lleva usted consigo: su cerebro y el libro. Si hace un buen uso de ambos, le puedo prometer con toda confianza lo siguiente:

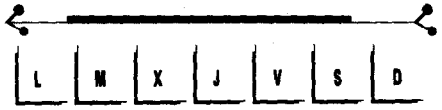
El programa de doce semanas de Gimnasia cerebral *le ayudara a desarrollar su inteligencia y liberar el poder casi ilimitado de su intelecto, sus percepciones y su comprensión. Podrá servirse en su vida cotidiana de estas destrezas nuevas y recién desarrolladas y de las técnicas para resolver problemas, decidir cuestiones de trabajo y de relaciones personales. Una vez que se haya convertido en un hábito, la técnica de* Gimnasia cerebral *será ya algo suyo, su llave permanente para pensar mejor.*

MARILYN VOS SAVANT

CAPÍTULO

1

PROGRAMA PARA CONSTRUIR EL CEREBRO



Doce semanas para una inteligencia más sólida

Yo no quería escribir este libro.

Fue mi mejor amigo quien me habló de ello. «Escucha, Marilyn», me dijo, «tú eres la única persona en plena forma física y psíquica que yo conozco».

Bueno, protesté yo, de acuerdo. Es cierto que frecuento el gimnasio cada dos o tres días, pero no soy precisamente una culturista, y ni siquiera *deseo* serlo.

«Esa es la típica respuesta de la gente para no hacer nada», comentó él.

Sus palabras me hicieron dudar. CONVERTIRSE EN UNA RATA DE BIBLIOTECA NO ES UN PAPEL AGRADABLE PARA NADIE, PERO ¿NO SERÁ ESTO EN EL FONDO UNA EXCUSA PARA DEJAR DE EXTRAER PROVECHO DE NUESTRA MENTE? Una mente perezosa supone un cuerpo perezoso y poco atractivo. Incluso más.

«Tú podrías convencer a los demás de que pueden poseer ambas cosas si hacen un esfuerzo.»

Pero ¿quién soy yo para dirigirme a los demás? Es verdad que aparezco en las listas del *Guinness Book of World Records* con el «índice de inteligencia más alto», pero la gente suele asumir que se trata de un hecho «natural» debido a que mi apellido significa «sabio».

El apellido de mi abuela era «Savant» incluso antes de que se casara con mi abuelo, cuyo apellido resultó ser «vos Savant» .

«De acuerdo», dijo mi amigo, «pero puedes recordarles que también existen miles de personas llamadas Einstein de las que nunca se ha sabido que hicieran algo digno de mención».

Pero yo carezco del *tiempo* necesario para dedicarme a ello. Escribo la columna de consulta «Pregunte a Marilyn» para la revista *Parade,* que tiene una tirada de 32.000.000 de ejemplares y 64.000.000 de lectores; la mayor del mundo. Estoy trabajando sobre una fantasía política que describe lo que podría ser la vida en los Estados Unidos en los próximos 200 años, y me dedico también a reunir una colección de historias cortas de humor. Y cuando no estoy escribiendo, estoy dando conferencias en universidades y centros de negocios.

«Me parece que estás más ocupada de lo que yo creía.»

Puedes estar bien seguro de que es así, porque, además, estoy casada con el doctor Robert Jarvik, el inventor del corazón artificial que lleva su nombre, y eso me ocupa el resto del tiempo.

Con todo, formé equipo con otra autora y escribí el libro. Y aquí está.

Cómo ejercitar el camino hacia una plena forma mental

Gimnasia cerebral es un programa de ejercitación: de ejercitación mental. Como cualquier otro programa, es *acumulativo,* es decir, para lograr el efecto máximo se requiere desarrollarlo realizando los ejercicios y acumulando los nuevos a aquellos que ya se dominan. Basta con pensar en un programa típico para aumentar el tono vital del cuerpo, para entender lo que quiero decir. Se empieza con un desentumecimiento de varios minutos para entrar en calor y rela-

jar los músculos. Después se aprende una serie de ejercicios para los antebrazos y los hombros y otros para las piernas; más tarde se trabajará la parte baja de la espalda para pasar a otra serie distinta destinada a fortalecer la columna y el torso alto. Los ejercicios se van *añadiendo* gradualmente, sin por ello descuidar los que ya se realizan con soltura. De modo que cualquier programa de este tipo empezará con 10 minutos de ejercicios, para que al final de la segunda semana se pueda llegar hasta 30 minutos. Cuando se cumple el primer mes, ya es posible trabajar durante 60 minutos con todos los ejercicios que se han aprendido.

Lo mismo vale para nuestro caso. *Gimnasia cerebral* le ofrece medios necesarios para fortalecer gradualmente todas las facetas de su pensamiento, hasta que al final del libro se encuentre capacitado para desarrollar todo el programa de forma natural y con facilidad, obteniendo el máximo de resultados.

Antes de zambullirse por completo en este libro, tómese un breve tiempo de calentamiento. Recuerde que si es posible construirse un magnífico cuerpo en unos cuantas horas también lo es para el intelecto. No lea de corrido el libro ni trate de captar todas sus ideas a la vez. Recuerde que el secreto del éxito en todos los programas convertir los ejercicios en una segunda naturaleza. Solo entonces empezará a notar los efectos.

Cuanto más tiempo dedique a cada uno de los capítulos, cuanto más tiempo invierta en su lectura y con mayor frecuencia vuelva sobre ellos, más útiles le resultarán. Al hacer los ejercicios, verá que unos le son más gratificantes que otros; su adecuación a cada persona varía de un lector a otro. Por ejemplo, de partida quizá tenga usted aptitudes para la lógica y la matemática; entonces, los ejercicios destinados a incrementar la comunicación le serán los más provechosos. Puede que, por el contrario, posea ya un vocabulario sutil y agudo, pero que le falle la lógica a la hora de afrontar la solución de un problema; aplíquese entonces al capítulo que trata de la lógica. Si los ejercicios

de precalentamiento que aparecen en el capítulo tercero le hacen ver que necesita una mayor perspectiva y una mayor conciencia del mundo que le rodea, haga de esto una prioridad absoluta.

Sea consciente de cuál es su forma actual de pensar, de cómo llega usted a crear sus opiniones y tomar decisiones. Esta autoconciencia es el primer paso para construir el cerebro. El test que llamo «George, el piloto automático» le ayudará a darse cuenta de la forma especial, individual, en que funciona su mente.

Los dos capítulos próximos tratarán de profundizar en el cerebro humano y la inteligencia; a estas dos secciones sigue el test más insólito que quizás haya encontrado. Después comienzan los ejercicios para la expansión mental. Algunos le sorprenderán por su facilidad, pero pueden ser más complejos de lo que parecen. Cada capítulo describe un aspecto distinto de la inteligencia y la forma de aumentarla y fortalecerla.

Empezaremos lenta y sencillamente por construir un vocabulario. Trabajará usted con una materia que le resulta familiar: la lectura diaria de periódicos y revistas. Este capítulo le ayudará (además de ofrecerle una nueva destreza para el lenguaje) a tomar nota de las novedades, a enfrentarse a algo que se desconoce con el fin de llegar a conocerlo y a utilizar los libros de consulta para buscar en ellos lo que no sabe.

Tras el vocabulario, *Gimnasia cerebral* aborda los desafiantes ejercicios de lógica y matemática con el fin de preparar el terreno mental para todo lo que ha de venir después. Espero ser capaz de mostrarles la belleza y sencillez que encierra la precisión del pensamiento y la importancia que tiene para usted y para el resto del programa. La lógica es la base del pensamiento correcto, es decir, desapasionado y liberado de las emociones. Provisto de las armas de la lógica, ya puede usted adentrarse audazmente en nuevas facetas del pensamiento y la solución de problemas.

Más adelante, *Gimnasia cerebral* pasa de lo general a lo particular, a su interior: su perspicacia, intuición, orientación, fortalecimiento de su capacidad de atención y de sus cinco sentidos. En estos aspectos se pretende aumentar su confianza en sus aptitudes mentales y en su proceder en aquellas facetas de la vida que usted toca a diario: comunicación, información, comprensión y perspectiva.

En general, cada sección funciona como sigue: define una faceta específica de la inteligencia práctica o teórica, por ejemplo, la capacidad verbal o la matemática, y le provee de ejercicios que llamaremos «Constructores de cerebros», y que demuestran cuál es su utilización. Muchos de estos ejercicios deben realizarse sin salir de sus tareas cotidianas, otros requieren un momento y un espacio especiales. Algunos se contestan con un simple «sí», otros con un simple «no». Cada ejercicio en cada área de inteligencia está pensado para incrementar esa área, para trabajar en ella, y para ejercitar esa parte de su inteligencia hasta darle una mayor solidez.

Insista en los ejercicios que le parezcan difíciles hasta que los domine. Cuanto más se le resistan, mayor será el provecho para ampliar su capacidad mental. Aunque el programa está concebido para ser leído de un tirón en doce semanas, los lectores aprenderán cosas distintas en diferente proporción. El cerebro cambia y, con él, afortunadamente, la inteligencia; de otro modo reproduciríamos siempre en forma mecánica y monótona los mismos pensamientos.

Usted mismo, por ejemplo, quizá encuentre más fácil repetir el programa. Tales repeticiones pueden llevarle días, semanas, o incluso meses. Si no lo realiza por completo en doce semanas no se impaciente ni se preocupe. Antes de pasar al siguiente, consiga que cada ejercicio sea para usted tan natural como el acto de respirar. El libro puede esperar, estará siempre en su sitio cuando usted se sienta dispuesto a leerlo.

Léalo con tranquilidad y piense en los ejercicios como puertas que abrirán estancias antes nunca usadas de su cerebro. Párese y reflexione; cuanto más lo haga, mayor provecho extraerá su mente.

Incremente la frecuencia de los ejercicios hasta que lleguen a formar parte de su vida diaria. Tal como ocurre con un programa de índole física, se hará más fácil con la práctica. Vuelva sobre las páginas y léalas de nuevo si no las ha comprendido enteramente.

Anote sus comentarios en los márgenes del libro. Si puede, charle con alguna otra persona que lo haya leído o esté leyéndolo. Es como hacer «footing» con un amigo; los dos se benefician y serán más llevaderas las dificultades.

CAPÍTULO

2

PRIMERA SEMANA: DE LUNES A MIÉRCOLES

El cerebro: un órgano de no poca importancia

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA LA PRIMERA SEMANA:

Una fotografía suya; un espejo de mano, grande; papel y lápiz; un diccionario de bolsillo; tiempo y tranquilidad para leer y realizar dos tests cortos y uno largo.

«El alma y el control del movimiento voluntario —esto es, las funciones nerviosas en general— tienen su asiento en el corazón. El cerebro es un órgano de menor importancia.»

Así escribía Aristóteles, el filósofo griego, zoólogo y clasificador de las especies animales, en el siglo IV a. de C.; Aristóteles, el tutor de Alejandro Magno; Aristóteles, el autor de algunos de los primeros tratados científicos y políticos de la historia; Aristóteles, quien, más de mil años después de su muerte, aún es conocido como «el filósofo», porque no necesita otra introducción. Ese mismo Aristóteles que dio su griega espalda al cerebro. Un «órgano de menor importancia» fue su arrogante y aristotélica opinión.

Visión panorámica del cerebro

Hace ya muchos siglos, hemos comprendido que la opinión del «filósofo» carecía de fundamento; de hecho, la realidad es todo lo contrario. El corazón no es más que una bomba biológica que manda el oxígeno a nuestras células para mantener vivos los tejidos, pero es el cerebro quien controla el movimiento, tanto el voluntario como el involuntario. La pasión empieza en el cerebro, como el amor, el odio, el dolor, el miedo, la esperanza la imaginación, la inspiración, el entusiasmo, la apatía, la especulación, la desesperanza, el honor, el sentido del humor, el deseo vehemente de un helado, y todos los pensamientos y deseos que restan. El cerebro administra todo el conjunto, desde la inspiración y espiración involuntaria del acto de respirar hasta el voluntario abrazo a un amigo querido.

Aun así, cada 14 de febrero enviamos nuestras felicitaciones en conmemoración de una festividad. A través de los tiempos, la metáfora del amor ha sido el corazón; a nadie se le ocurrió dar las «gracias» al cerebro; el propio Shakespeare se aproximó a esta opinión cuando preguntaba, en *El mercader de Venecia:*

Dime dónde nace la pasión.
¿En el cerebro o en el corazón?...

¿Herencia, ambiente, o ambas cosas?

El cerebro humano había ejercido una gran fascinación para el estudio científico mucho antes de que Aristóteles lo desdeñara. Sin embargo, tras los últimos adelantos en la tecnología del láser y el milagro del *microchip,* constituye aún un órgano en gran parte enigmático para la ciencia, y muchas de sus funciones permanecen en el misterio. ¿Inteligencia y cerebro son una misma cosa? ¿Es el cerebro un órgano puramente físico, en tanto que la inteligencia constituye algo intangible, algo que la ciencia

nunca desentrañará? ¿Qué es más importante para el desarrollo de la inteligencia, la herencia o el medio ambiente? ¿O existe algo más, algo de mayor importancia que cada una de estas cosas o que ambas juntas?

¿Cuál es la razón de que algunos de nosotros podamos visualizar largas series de futuros movimientos en un tablero de ajedrez, mientras que otros encuentran dificultad en prever las consecuencias del movimiento inmediatamente posterior? ¿Por qué hay gente estratégica y gente táctica?

Si el medio ejerce un importante papel en el desarrollo del cerebro, tal como sostienen 105 científicos, por qué la actual configuración física de los cerebros de un corredor de Bolsa de Wall Street, de una pintora posimpresionista o de un bosquimano del desierto de Kalahari es prácticamente la misma, ¿cuál es la naturaleza del talento?, y ¿por qué hay talentos artísticos, mientras otros lo son matemáticos o científicos? ¿Es nuestra personalidad y nuestra naturaleza el producto de las neurotransmisiones químicas y conexiones eléctricas que tienen lugar en una masa gris-rosácea de materia orgánica? Tales secretos y otros muchos se esconden aún en ese órgano que pesa aproximadamente kilo y medio y se aloja dentro de su cráneo: el cerebro.

¿Qué es exactamente el cerebro? ¿Qué es lo que lo define? Tomemos un respiro observando el órgano mismo, sus elementos y su composición.

Un ejercicio de calentamiento para arrancar

He aquí una forma de calentamiento para «desentumecer y adquirir tono» antes de su primer ejercicio para constructor de cerebros, algo parecido a una relajación de los músculos mentales.

Intente hacer esto: Mientras lee estas líneas sobre el cerebro, párese de vez en cuando y «examínelo». Coja el espejo y mírese la cabeza. Trate de imaginar con exactitud

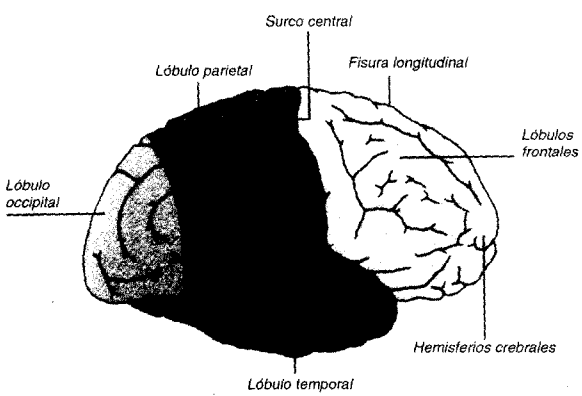
la fibra de ese órgano bajo la protección craneal. Cuando yo me refiera a una zona del cerebro intente localizarla en su propia cabeza, sirviéndose del espejo y recorriendo con la mano la parte correspondiente del cráneo. No importa que la localización de la zona sea poco precisa, lo realmente importante es que usted se dé cuenta de que esas partes del cerebro no existen solo en este libro, sino también dentro de su propia cabeza. El propósito de este sencillo ejercicio es que usted *establezca la conexión entre las palabras que está leyendo y la inmediatez de la realidad.*

¿Preparado?, pues ¡adelante!

El sistema nervioso central

El sistema nervioso central está dividido en dos partes: un grupo de células nerviosas en el interior de la cabeza y otro en la médula espinal.

Si pudiera levantar la tapa de su cabeza y mirar dentro, vería, debajo de tres membranas y una cierta cantidad de fluido cerebroespinal, una masa grande, llena de circunvoluciones, que se asemeja a una nuez sin cáscara, aunque mucho más suave.



Así es el cerebro, un órgano mucho más complejo de cuanto puede revelar un examen superficial. Se compone de dos secciones principales, los *hemisferios cerebrales* izquierdo y derecho, que son casi imágenes especulares uno de otro. Cada uno de estos hemisferios está compuesto a su vez de cuatro secciones, el *lóbulo frontal,* el *lóbulo parietal,* el *lóbulo occipital* y el *lóbulo temporal.* Separando estos lóbulos y hemisferios hay tres fisuras que parecen grietas entre cadenas de montañas: *la fisura longitudinal, la fisura de Silvio y el surco central.* Esta es su topología.

¿Cómo funciona el cerebro? El sistema nervioso central se compone de la *médula espinal,* el *tronco cerebral* —que incluye la *médula,* el *pons,* el *cerebro medio* y el *encéfalo*—, el *cerebelo, y* lo que los neurocientíficos llaman los *hemisferios cerebrales.* Empezaremos por la parte posterior, con la médula espinal, que toma la información de la piel y los músculos y envía las señales del movimiento. La parte alta de la médula espinal recibe el nombre de tronco cerebral. Este órgano recibe una información similar del área de la cabeza y el cuello y la procesa adecuadamente. Es el lugar básico de todos nuestros sentidos, exceptuando el del olfato y la visión. La visión viaja directamente hasta la *corteza cerebral,* y el olfato lo hace directamente también hasta el *sistema límbico.*

En el interior del tronco cerebral encontramos que la médula (llamada por algunos médula oblongada) conduce al pons, estos al cerebro medio y este conecta con el encéfalo, como en la antigua canción: «Los huesos de la cabeza conectan con los huesos del cuello...». El encéfalo controla y coordina muchas funciones importantes del cuerpo como son el ritmo cardiaco, la presión sanguínea y la respiración.

Cubriendo el pons y el cerebro medio se encuentra el cerebelo. Debajo de los hemisferios cerebrales está la intrincada y abrumadora masa de los *ganglios basales.* Estos colaboran estrechamente con el cerebelo; juntos controlan prácticamente toda la coordinación corporal.

¿Qué es exactamente la inteligencia?

¿Qué ocurre con la inteligencia? ¿Asciende por un solo canal hasta el cerebro? ¿Es posible encontrar sus fuentes y localizar con toda precisión su sitio en esta estructura tan eficiente como complicada de células, elementos químicos y fluidos. Los dos hemisferios gemelos del cerebro controlan las más elevadas funciones de la especie humana: cognitiva, ideativa e imaginativa; la inteligencia. Estos hemisferios son realmente el auténtico espacio de nuestro universo interno: nuestras mentes.

¿Cómo funciona este vasto y complejo sistema? Se relaciona con nuestro cuerpo igual que nosotros lo hacemos con el mundo, por medio de la *comunicación,* a través de las señales que cada célula cerebral envía a su vecina. Cada célula nerviosa del cerebro consiste en un cuerpo celular, una fibra larga y una determinada variedad de fibras ramificadas. El cuerpo de la célula envía las señales nerviosas a través del camino de la fibra larga y por las ramificaciones. Entre estas células existen unos lazos que reciben el nombre de sinapsis.

El elemento constitutivo del cerebro: la neurona

La unidad fundamental del cerebro, su elemento constructivo, es la neurona, nombre que reciben las células nerviosas. A través de la historia, los científicos se han dividido en dos grupos opuestos respecto a cómo se comunican las neuronas entre sí. Un grupo sostiene que las señales se transmiten por impulsos eléctricos, mientras que el otro afirma que la transmisión se produce a través de transmisores químicos. Hoy, ambos grupos han llegado al acuerdo de que ninguna de sus posiciones es totalmente errónea y en que la comunicación dentro del cerebro es de índole electroquímica.

«Cada diez billones de neuronas del cerebro humano, por lo menos, poseen miles de sinapsis o puntos de contacto

entre las células nerviosas», escribe el doctor Richard Restak en su libro *The Brain* (Bantam, 1984). «En el caso de ciertas células de la corteza cerebral, el número se aproxima a 200.000 conexiones. El número de conexiones dentro de la vasta estructura del sistema neuronal del cerebro es realmente astronómico, *mucho mayor que el número de partículas existentes en el universo conocido.*» La cursiva es mía, para resaltar la inmensa complejidad de este órgano milagroso.

Pero, incluso hoy en día, existe una minoría radical que rechaza la teoría popular de la conexión eléctrica. Richard Bergland, un prominente neurocirujano, escribe en su libro *The Fabric of Mind* (Vicking Press, 1986):

> Quedan ya pocas dudas de que el cerebro es una glándula: produce hormonas, posee receptores hormonales, está bañado en hormonas, las hormonas bajan y suben por las fibras de los nervios individuales, y todas las actividades en las que interviene el cerebro implican la existencia de hormonas. Las consecuencias de esto son inmensas, y no solo para quienes se ocupan del pensamiento —filósofos y científicos— sino para cualquier intelectual que venera el funcionamiento misterioso de la mente. Lo más inquietante a la hora de establecer este dogma es darse cuenta de que las hormonas reguladoras —la nueva materia del pensamiento— se encuentran repartidas por todo el cuerpo. ¿Se puede pensar fuera del cerebro? Existen muchas evidencias científicas que plantean esta perturbadora posibilidad, antes impensable.

Pero, tanto si el cerebro es un transmisor o una glándula, como si el pensamiento se produce solamente en su interior o, como parece sugerir el doctor Bergland, en cualquier otra parte del cuerpo, llegamos a este mundo con solo unas cuantas formas innatas de comportamiento. Prácticamente todo lo que hacemos *aprendemos* a hacerlo. Pero ¿qué es exactamente aprender? Una definición posible sería que aprender es lo que nos permite extraer un sentido de la confusa serie de estímulos que nos llegan desde el medio circundante.

Los ambientes

Volvamos un momento a los cerebros del corredor de Bolsa, la pintora y el habitante del desierto de Kalahari, aparentemente iguales en su anatomía y sus funciones; cada uno de ellos posee una única mente que funciona en un medio distinto. Imaginemos al corredor de Bolsa establecido en medio del desierto de los bosquimanos, a la pintora instalada en el departamento de Moneda Extranjera, y al bosquimano transportado como por encanto al moderno museo Pompidou de París.

La capacidad para seleccionar acciones y obligaciones de alto rendimiento no sirve para nada en el desierto; allí, lo que importa es encontrar comida y agua. Pero la comida y el agua no son necesarias en un museo de arte: en él los estímulos son completamente distintos, y nuestro hombre del desierto no ha aprendido la manera de funcionar con ellos. Mientras tanto, la pintora se encontraría perdida en medio del universo agitado y frenético de la puja y las llamadas telefónicas, incapaz de ganarse la vida, hostigados sus sentidos por todos los lados. Tenemos, pues, a tres seres humanos igualmente inteligentes enfrentados de repente con ambientes muy distintos. ¿Cómo se las arreglarán? Dejemos de momento a nuestro trío en la cuerda floja, porque quiero que ahora realice usted otro ejercicio de calentamiento y tono:

Un extraño en su espejo

Tome el espejo y mire únicamente su rostro. Suponga que no se reconoce y que la imagen reflejada no es la suya. Concéntrese en el espejo. ¿Hay algo que pueda usted ver objetivamente reflejado en esa cara que le haga pensar si pertenece a un corredor de Bolsa, a una artista o (dejando aparte el color) a un bosquimano del Kalahari?

No, claro que no. La diferencia no está fuera, sino dentro, dentro del propio cerebro. La herencia nos lega ciertas predisposiciones, pero nunca una profesión.

Volvamos ahora a nuestra hipotética cuerda floja: tres personas atrapadas en ambientes ajenos. De hecho esta situación puede resolverse sin que tenga para ellos resultados catastróficos. Si les damos el tiempo suficiente, los tres tendrán la capacidad de aprender las técnicas necesarias para su supervivencia, observando primero, comprendiendo después las características del nuevo ambiente, y, por fin, aprendiendo a funcionar dentro de él.

El corredor de Bolsa encontrará agua, aunque es probable que jamás llegue a ser tan buen cazador como el bosquimano. El hombre de Kalahari no aprenderá nunca a valorar la pintura moderna, pero aprenderá a moverse con cierta soltura por el nuevo medio, a beber agua de las fuentes y a comer en el bar del museo. La pintora descubrirá de hecho la diferencia que existe entre el mercado alcista y el bajista, pese a que nunca encontrará en el mundo financiero el más mínimo valor estético. Es probable que ninguno de los tres alcance en su nuevo mundo el éxito que tuvo en el anterior, pero con toda seguridad *sobrevivirán*.

Una reflexión ante (y sobre) el espejo

Otro ejercicio de precalentamiento mental:

Observe una fotografía suya como si fuera usted un extraño, pero imagine que ese extraño es la artista, el corredor o el hombre del desierto, solo que con sus facciones. Vuelva a mirar al espejo y trate de verse como si fuera cada uno de ellos, por turnos, imaginando que cada uno es hijo de la misma madre que usted. ¿Qué es lo que ve en realidad? Reflexione sobre su meditación. Verá que usted es un ser humano desarrollado no solo por la herencia, sino también por la circunstancia.

El medio ambiente y el cerebro

El ser humano es la única criatura viviente que posee el don de superar y alterar el mundo que le rodea. Sirviéndose de ese don desde el principio de los tiempos, la especie humana ha descubierto y/o inventado el refugio, el fuego, el vestido, la agricultura, la domesticación de los animales, y otros instrumentos complejos para superar los problemas del medio.

Existe una reciprocidad: el medio juega un papel importante en nuestra configuración, y nosotros configuramos el medio para cubrir nuestras necesidades. Y así hacemos con el cerebro.

El doctor Restak, en su magnífico libro, *The Brain,* confirma lo que hemos dicho:

> Más llamativas incluso resultan las deferencias en la organización cerebral que encontramos en los animales en función de que habiten medios ricos o pobres. Basta con proporcionarles unos sencillos juguetes o hacerles recorrer espacios laberínticos para apreciar un incremento del número de contactos sinápticos y en el espesor de la corteza cerebral del animal... La dependencia de la influencia del medio que presenta el desarrollo cerebral no debería sorprendernos, ya que incluso una observación casual de los animales y de los humanos revela que un medio rico y estimulante produce agilidad mental. Cada sinapsis debe ser considerada el componente de un mundo interior en el que las neuronas se interaccionan unas con otras dependiendo de la historia del desarrollo del cerebro, de sus experiencias, de la riqueza del entorno, de la variedad y complejidad de las experiencias sensoriales. A lo largo de toda la vida —y no solo durante los primeros meses— la organización sináptica del cerebro puede verse alterada por el medio exterior.

Y ese medio exterior le incluye a usted. De hecho, le incluye a usted fundamentalmente. *Lo que hacemos nosotros es, sin duda, el factor más importante de nuestro entorno.*

¿Quién dirige el cerebro que usted posee?

Su cabeza puede ser la propietaria de su cerebro, pero ¿es usted quien lo dirige? ¿Lo controla usted o se encuentra a merced de los avatares de la vida? El secreto para poseer una inteligencia más potente es doble. En primer lugar, es necesario dominar el material en sí mismo, es decir, esa sustancia gris-rosácea en el interior de su cráneo de la que depende en gran parte su vida. En segundo lugar, es imprescindible ampliar la perspectiva para incluir todos los puntos de vista; en pocas palabras, se trata de que deje usted de mirar únicamente a través de sus propios ojos y empiece a ver a través de unos ojos universales. Lo primero le hará intelectualmente más fuerte, lo segundo intelectualmente más potente.

Aumentar el dominio sobre su cerebro es el propósito de la primera parte de *Gimnasia cerebral*, mientras que la segunda se ocupará de aumentar su perspectiva. Cuando haya leído este libro cuidadosamente e integrado los ejercicios en su vida, no solo habrá incrementado su potencia intelectual, sino que estará en disposición de aplicar lo que ha aprendido en cualquier situación, aunque se encuentre usted en el caso del corredor de Bolsa trasladado de repente al desierto de Kalahari.

Construir su cerebro puede abrirle una nueva frontera, más allá de la cual se encuentra un mundo incomprensible que parece casi incalculable. Piense en los acontecimientos casi milagrosos, en los descubrimientos y los inventos que han tenido lugar desde que usted nació. Los hombres y las mujeres que nacieron el año en que Wilbur y Orville Wright volaron en un avión de 3,60 metros con motor de gasolina y carcasa de lona, han vivido lo suficiente para ver a los hombres caminar por la Luna, en directo por la televisión, gracias a las señales de los transmisores de audio y vídeo que portaban los astronautas y que retransmitían los satélites espaciales de comunicación.

Vivimos en la era de los trasplantes de órganos, de la fotografía tridimensional; una era en la que se enseña a las abejas a comunicarse en el lenguaje humano. ¿Alcanzaremos a ver la curación del cáncer o la prolongación de la juventud? Es muy posible.

La masa de nuestro cerebro es tan intrincada que no utilizamos aún más que una fracción de su poder potencial. El cerebro humano es como aquella tenaz hormiga pequeñita que, llena de ilusión, transportaba una hoja de ficus que pesaba varias veces lo que ella. Incluso los neurocientíficos, los que estudian profesionalmente el cerebro, son incapaces de establecer los límites exactos de la capacidad cerebral o de apuntar qué cerebros poseen un mayor potencial.

Con todo, una cosa es cierta. Usted puede ser más inteligente mañana que hoy. Podemos enriquecer la mente: hacerla más fuerte, tonificarla y prepararla para que haga milagros para usted. Su mente puede introducirle en el siglo XXI antes de que llegue de hecho el segundo milenio.

BREVE PRUEBA

UNA BREVE PRUEBA SOBRE EL PRIMER CAPÍTULO
PARA HACER EL MIÉRCOLES POR LA NOCHE

1. ¿Cuál fue el sobrenombre respetuoso de Aristóteles?
2. ¿Qué órgano creía Aristóteles que controla el cuerpo y la mente?
3. ¿Cuáles son las dos partes del sistema nervioso central?
4. ¿Cual es la célula nerviosa fundamental del cerebro?
5. ¿Cuál es el lazo que une las células nerviosas?
6. Si pudiéramos observar más de cerca nuestros cerebros, ¿encontraríamos alguna diferencia entre los cerebros normales y los ilustres?
7. ¿Es posible que no exista una diferencia física real entre el cerebro de un habitante del desierto de Kalahari y el suyo?
8. ¿Es posible que no exista ninguna diferencia física real entre las posibilidades de su cerebro y las del que poseía Aristóteles?
9. Si Aristóteles llegó a pensar que el cerebro es un órgano de menor importancia, ¿podría estar equivocado también respecto a otras cosas importantes?
10. ¿Podría estarlo usted?

RESPUESTAS

1. «El filósofo».
2. El corazón.
3. En el interior de la cabeza y de la médula espinal.
4. Neurona.
5. Sinapsis.
6. Sí.
7. Sí.
8. Sí.
9. Sí.
10. Es duro de aceptar, ya lo sé, pero la respuesta es «sí».

CAPÍTULO

3

PRIMERA SEMANA: DE JUEVES A SÁBADO

Pienso, luego, ¿y si...?

No por mucho enseñarle aprende el hombre a ser inteligente.

HERÁCLITO

En uno de los peldaños más bajos de la escala evolutiva se encuentra situada una clasificación de platelmintos llamada *planaria*. Lo que sitúa a estos gusanos un escalón por encima de las formas de vida que les siguen es el hecho de poseer un rudimentario sistema nervioso central. Apenas puede llamarse sistema, se trata más bien de una médula espinal relativamente poco complicada con algunas ramificaciones nerviosas a lo largo de toda su extensión, pero es mucho más de lo que presenta una medusa o un paramecio. Es, al menos, un principio, el primer intento de evolución en el camino hacia el cerebro humano

Eres lo que comes (si eres un gusano)

En los años 60 de nuestro siglo, un grupo de biólogos que se dieron el nombre de «gusaneros» llevaron a cabo varios experimentos con platelmintos y llegaron a una

conclusión notable (y científicamente discutible). Supongamos que enseñamos algo a un platelminto y este consigue aprenderlo, si después lo pulverizamos y se lo damos a un platelminto no educado, este último aprende inmediatamente todo lo que sabía el gusano «inteligente» y, por ejemplo, se halla en condiciones de encontrar la comida al final de un laberinto, aunque nunca se le haya enseñado a buscar su comida allí o, incluso, aunque nunca antes haya recorrido un laberinto. Nuestro amigo planario parece aprender a través de su estómago, probando el refrán «Somos lo que comemos» y dando un nuevo sentido a la frase «digerir una información».

Probablemente no es muy grande la cantidad de información que se puede enseñar a un platelminto, no más de una o dos cosas relacionadas con su alimentación como girar a derecha o izquierda dentro de un laberinto con el señuelo de la comida. Desde luego es imposible enseñarle la tabla de multiplicar. Pero, como se dice que observó el doctor Johnson en cierta ocasión mientras veía cómo un perro amaestrado se paseaba majestuosamente sobre sus patas traseras, lo importante no es que lo hiciera bien, sino simplemente ¡que llegara a ser capaz de hacerlo!

No todos los científicos están de acuerdo con los datos de los planaria. Algunos han mostrado su desacuerdo con los experimentos de los «gusaneros»; con todo, tales experimentos siguen constituyendo una aproximación fascinante al fenómeno de la inteligencia mediante el último escalón de la biología invertebrada, donde el aprendizaje se asimila directamente a través de los tejidos del sistema nervioso central.

¡Sería maravilloso que en vez de nacer en blanco, como una *tabula rasa,* pudiera instruírsenos, junto con nuestra fórmula infantil, de todos y cada uno de los materiales informativos que las generaciones pasadas han obtenido con tanto esfuerzo! Que en lugar de comenzar en nuestras agridulces lecciones de historia

una y otra vez por el principio, partiéramos de un nivel intermedio, no del punto cero, sino, por ejemplo, del punto décimo. (No cabe duda de que con ello asimilaríamos también la mala información, la desinformación, los prejuicios, los falsos conceptos de las generaciones previas, pero dejemos a un lado el aspecto negativo. Al fin y al cabo no es más que una fantasía.)

Ahora bien, toda esta información previa introducida en la pequeña y frágil sabiduría infantil ¿elevaría la inteligencia de los niños?

Sabemos más de lo que hemos aprendido

Al principio de este capítulo, apunté la diferencia que existe entre aprender una información y poseer inteligencia. Las palabras son de Heráclito, el filósofo que vivió entre los siglos v y IV a. de C., y 2.500 años después continúan siendo acertadas. Podemos pasar toda nuestra vida estudiando, leyendo, observando hechos, adquiriendo información y memorizándola; todo ello nos hará estar mejor informados, pero nunca ser más inteligentes. ¿Es inteligente una biblioteca de consulta? ¿Lo es un ordenador provisto de una gran cantidad de datos? ¿Es inteligente el simple acto de asumir y devolver después una información? No.

¿Sirve todo esto para los platelmintos en la misma medida que para los seres humanos? ¿O es el aprendizaje una simple función del sistema nervioso central de los gusanos, una mera respuesta biológica a la experimentación? ¿Cuál es la diferencia entre nuestro cerebro y nuestra inteligencia? ¿Mente e intelecto son la misma cosa? ¿La humanidad podría ser instruida mediante trozos desmenuzados de información como el platelminto que se come a otro de su especie?

La inteligencia es lo que nos hace preguntar «¿por qué?»

Como vimos en el capítulo anterior, el cerebro es pura y simplemente un órgano, del mismo tipo, además, para todos los seres del planeta, para nuestro corredor de Bolsa, nuestra artista y nuestro hombre del Kalahari. La mente es un objeto misterioso que no solo contiene la inteligencia y la capacidad de aprender, sino también las percepciones y las emociones. Pero es nuestro intelecto —nuestra inteligencia— lo que nos da la capacidad de razonar, de plantear preguntas, de sumar dos y tres, de juntar genes, de emitir información vía satélite y de enviar al *«Voyager»* más allá de Saturno.

Para definir bien la inteligencia, remitámonos al mejor compendio de definiciones, el *Webster's Third New International Dictionary*, publicado por Merriam-Webster Co.

> **Inteligencia:** *a*) Facultad de entender; capacidad de saber o aprender. *b*) Habilidad y disposición, mensurable mediante pruebas de inteligencia u otros criterios sociales, para usar del conocimiento ya existente o para afrontar situaciones nuevas y resolver nuevos problemas; para aprender y prever los problemas; para utilizar símbolos o asociaciones; para crear asociaciones nuevas; para pensar abstracciones. Habilidad para percibir el entorno, para tratarlo simbólicamente y de forma eficaz; para adaptarse a él y trabajar por una meta. Grado de viveza, conocimiento y agudeza. Habilidad para utilizar con conocimiento los mecanismos del razonamiento tanto si se trata de un solo factor intelectual unitario como en el caso de un conjunto de factores intelectuales o destrezas, intuitivas o analíticas, orgánicas, biológicas, fisiológicas, psicológicas o sociales por su origen o naturaleza.

EJERCICIO

Busque la palabra «inteligencia» en su diccionario de bolsillo y compárela con la extensa definición que acabamos de ver. Fíjese en las diferencias, obvias o sutiles, que puede usted percibir entre ambas.

Lo destacable de la definición que aporta el *Webster* es el concepto de «capacidad», que recoge el auténtico significado de la palabra «inteligencia». Un *potencial,* separado y distinto del aprendizaje, del cerebro y del resto de la mente. Es el potencial útil para aprender, para aprovechar la experiencia, para afrontar los problemas y resolverlos, para mejorar la propia vida y la de los demás, para especular con lo desconocido, para explorar mundos nuevos y nuevos horizontes.
Un nuevo ejercicio de calentamiento y tono para este capítulo:

EJERCICIO

Haga usted mismo una breve definición de la inteligencia (de unas 20 palabras), y escríbala. Guárdela donde pueda encontrarla fácilmente.

Muchos antropólogos creen que el *Homo sapiens* se constituyó aparte (y con ello quieren decir que es superior) del resto de las especies, porque el hombre es el único animal capaz de fabricar y utilizar herramientas: el constructor de herramientas, lo llamaron con demasiado apresuramiento. Sin embargo, durante los últimos treinta años, las investigaciones de científicos como Jane Goodall han probado que el chimpancé es capaz de utilizar herramientas para buscar su comida e incluso para jugar.

Se ha podido observar que también otros mamíferos y algunos pájaros hacen uso de todo lo que pueden encontrar para aumentar su radio de acción, su fuerza o sus oportunidades de sobrevivir. No es el hombre, pues, el único ser que se sirve de ellas.

En efecto, lo que realmente separa al hombre del animal es el hecho de que la nuestra es la única especie que se plantea preguntas. ¿Por qué? ¿Cómo? Y la que probablemente tiene mayor importancia para el progreso científico: «¿Qué ocurriría si...?». Los humanos sienten curiosidad por todo, desde la elipse de la órbita planetaria hasta el género de vida que practica la gente rica y famosa. A esa curiosidad, a ese especulativo «¿Qué ocurriría si...?», debemos la rueda, el violín, la imprenta y la inteligencia cibernética, por citar algunos inventos que han cambiado el curso de la historia.

El índice de inteligencia, una puntuación comparativa

La medición de la inteligencia a través del test IQ (Intelligence Quotient) nos proporciona el «cociente intelectual». Volvamos al *Webster's Third.*

> **Cociente intelectual:** Cifra que expresa la inteligencia relativa de una persona, que se determina dividiendo su edad mental por su edad cronológica con un margen de error de 14 y a veces 16 años y multiplicándola después por 100 para eliminar los decimales.

Es decir, su IQ es una puntuación, un número que nos dice cuál es su inteligencia relativa para su edad en comparación con otras personas de los mismos años y grupo social. Para averiguarlo se utiliza el test IQ, y en ocasiones el Stanford-Binet o el Wechsler Scale. A veces, pero no siempre, puesto que se han creado numerosos tests para obtener una información similar Aunque los tests IQ se desarrollaron en principio para evaluar la inte-

ligencia infantil, hoy existen otros más complejos adecuados para personas de cualquier edad.

El desarrollo del test IQ

El Stanford-Binet, probablemente el más famoso de todos los tests IQ, y al que generalmente nos referimos al aludir a este último concepto, vio la luz en Francia en el año 1905. El mismo año en que un genio de 26 años, Albert Einstein, revisaba la teoría de la física newtoniana, publicando una nueva desconcertante, con su misteriosa ecuación, $e = mc^2$, a la que llamó Teoría de la Relatividad. Si la comprensión de esta última sirviera como prueba de la inteligencia humana, 999 personas de cada 1.000 saldrían mal paradas.

En 1904, el ministro parisino de Instrucción Pública, tratando de encontrar la diferencia entre los alumnos que aprendían con rapidez y el resto, con la intención de asignar un presupuesto para escuelas especiales, encargó a Theodore Simon y Alfred Binet, este último jefe del Laboratorio de Psicología Experimental de la Sorbona, realizar un test aplicable a la infancia que pudiera fijar el nivel de aprendizaje considerado «normal» para esa edad mental. El test original contenía 54 áreas, la primera revisión llegó a poseer 90 y la última 129, con un llamativo aumento de las pruebas no verbales, en respuesta a las críticas que había recibido por el excesivo peso concedido a la capacidad verbal en el modelo original.

El Simon-Binet pasó a ser el Stanford-Binet en 1916, cuando Lewis Terman, de la Universidad de Stanford, llevó a cabo la primera revisión (se volvería a revisar en 1937 y de nuevo en 1960) y lo popularizó. Contiene una serie de patrones intelectuales, aplicables a niños y adultos, desde los 2 a los 23 años. El Stanford-Binet incluye categorías como comprensión de lectura, comparación de elementos similares y contraste de elementos opuestos,

vocabulario, memoria, conclusión de figuras, etc. Más adelante, daremos en este capítulo una lista completa de estas categorías.

A lo largo de sus muchas revisiones, que lo han hecho más amplio y preciso, el Stanford-Binet se ha convertido en un método clásico de evaluación clínica de los distintos grados de inteligencia humana: «normal», superior y retardada, desde la infancia hasta la edad adulta.

En 1949, la Wechsler Intelligence Scale para niños se dio a conocer realizando pruebas a un grupo muy concreto de 2.200 jóvenes: todos ellos de raza blanca, hablantes de inglés y pertenecientes a familias cuyos padres trabajaban en alguno de los nueve campos previamente especificados. Como es evidente, un espectro tan limitado sirve para establecer una útil comparación entre los niños del citado grupo, pero no aporta conclusiones válidas para niños entrevistados fuera de estos parámetros. En los 40 años siguientes, sin embargo, se han introducido innovaciones en las pruebas del Wechsler que han permitido adecuarlo a una base más amplia formada por gentes de distintas edades y condiciones sociales.

Lo que aporta el Wechsler (a menudo llamado WAIS, siglas de Wechsler Adult Intelligence Scale) es una serie de pruebas en las que cada categoría examina un aspecto diferente de la inteligencia, como los conocimientos de cultura general, la habilidad para el razonamiento lógico, para el razonamiento práctico, para la comprensión visual, el vocabulario y otras. El Wechsler tiene mayor alcance que el Stanford-Binet, pero ambos han sido igualmente criticados por su tendencia a favorecer culturalmente a los niños de clase media, por no ser suficientemente objetivos y por estar más basados en el aprendizaje que en la habilidad innata.

Dos de estos críticos, el psicólogo canadiense John Ertl y el doctor Bernard Elliot, un ingeniero electrónico de la misma nacionalidad, señalan que las puntuaciones del test IQ convencional varían en exceso para un mismo

niño, a veces en 20 ó 30 puntos, es decir, se ajustan poco a la realidad. Ellos han inventado una forma completamente nueva de medir la inteligencia, una prueba que no plantea ninguna pregunta, ni escrita ni oral, y que nada tiene que ver con lo que el sujeto ha aprendido en su etapa escolar. Todas las pruebas que debe realizar el sujeto se miden con la misma vara.

El test se lleva a cabo aplicando electrodos al cráneo para captar las ondas cerebrales; mientras, el sujeto permanece conectado a un ordenador que amplifica las citadas ondas, las muestra en un osciloscopio y emite un destello por segundo durante dos minutos. El ordenador graba así la velocidad a que la vista —y por consiguiente el cerebro— responde a esa luz. En eso consiste básicamente el test que los doctores Elliot y Ertl consideran absolutamente objetivo, a la vez que una lectura auténtica de la capacidad de aprender.

Dejando aparte las críticas y los destellos, ¿cómo trabaja en realidad un test IQ convencional y hasta qué punto son válidos sus resultados? ¿Puede un test de inteligencia medir algo más que nuestra habilidad para realizar ese test en concreto? En el caso de los mejores, probablemente si Las preguntas específicas corresponden al grado más común de inteligencia, de forma que ofrece al profesional que realiza la prueba una idea bastante adecuada de la capacidad de la persona sometida al test.

«Captarlo»: Cómo funciona un test IQ

Para entender cómo funciona un test de inteligencia, viajaremos hacia atrás en el tiempo, a Tuscumbia (Alabama). Estamos en marzo de 1887, cerca de una bomba de agua de uso común, asistiendo a uno de los momentos más dramáticos del esfuerzo humano, un momento que se nos ha narrado a menudo como un «milagro».

Vemos una niña de siete años, ciega, sorda, muda, que no tiene acceso a las luces de la educación y la experiencia y que, aun así, posee una formidable y feroz inteligencia. Helen Keller había sido una niña normal, feliz y radiante, hasta que a los 19 meses le acometió una misteriosa dolencia, acompañada de una fiebre altísima que la dejó sin vista y sin oído.

Una maestra extraordinaria, Annie Sullivan, también ciega, acaba de entrar en la vida de la pequeña, considerada hasta ese momento irrecuperable, para educarla. Durante semanas, Sullivan estuvo escribiendo los nombres familiares de los objetos comunes en las manos de Helen, sirviéndose para ello del alfabeto para sordomudos. Si la niña llegaba a comprender que su muñeca favorita o su pastel preferido tenían un nombre y que ella podía pedirlos deletreando esas palabras con los dedos, cada una de esas palabras específicas se revestiría de un significado comúnmente aceptado y perdurable y llegaría a ser un instrumento de comunicación; solo entonces podría abrirse el pequeño mundo cerrado y oscuro de Helen.

M-U-Ñ-E-C-A, P-A-S-T-E-L. Annie los había repetido sin descanso, y hasta entonces Helen solo había captado que si hacía con los dedos los mismos movimientos imitando a Annie Sullivan como un monito, obtenía su muñeca o un pedazo de pastel. Lo que no captaba era precisamente lo más importante; no podía establecer la conexión entre la escritura de los dedos y el *nombre* del objeto.

Annie y Helen habían trabajado también con la palabra «agua». Una y otra vez, Annie Sullivan había repetido A-G-U-A en la palma de la mano de Helen.

Observemos qué ocurre ahora, en ese milagroso momento en que Annie Sullivan agarra la mano de Helen Keller y la hunde bajo la bomba dejando que el agua fría corra por ella, y oigamos la historia en las propias palabras de Helen Keller, tomadas de su autobiografía, *La historia de mi vida:*

> Mientras aquella corriente fría fluía a borbotones por una de mis manos, ella marcaba sobre la otra la palabra agua, lentamente primero, más rápido después. Yo estaba parada, con toda mi atención centrada en el movimiento de sus dedos. De pronto, sentí una nebulosa conciencia como de algo olvidado: la sensación de un pensamiento que vuelve; y algo del misterio del lenguaje me fue revelado. Supe que A-G-U-A significaba aquella cosa deliciosamente fría que fluía por mi mano...

Así fue el momento en que la inteligencia de Helen Keller se impuso sobre sus instintos y fue capaz de «captar». Llevó a cabo la conexión crucial entre las sensaciones que golpeaban su mano y una palabra que se escribía «agua», la conexión aún más importante entre la palabra y la sustancia en sí misma, y estableció el mecanismo que le hizo comprender que esta conexión podría repetirse siempre.

Lo que tratan de hacer los tests de inteligencia es recoger muestras representativas de los modelos conocidos de comprensión y darles forma de test. El test, que contiene los métodos básicos conocidos de comprensión, consta de varias facetas: verbal, no verbal, matemática, concreta o abstracta, aprendida o intuida, Como tendremos ocasión de ver.

Medir la inteligencia específicamente

¿Qué es medir específicamente la inteligencia? Utilicemos de nuevo a la pequeña Helen como ejemplo. Supongamos que hubieran existido tres Annie Sullivan, cada una con métodos distintos de enseñanza para tres Helen, ciegas y sordas, pero que la Helen I solo hubiera «comprendido» cuando Annie I hubiera bombeado el agua sobre su mano, en tanto que Helen II hubiera llegado al mismo resultado por dos métodos, a través del agua y de su pastel favorito,

conectando el agua con la palabra correspondiente y el aroma y el gusto con el deletreo simultáneo de P-A-S-T-E-L en la palma de su mano. Helen III podría haber captado el principio de que los objetos poseen un nombre a través de tres formas de acercamiento por parte de Annie III: el agua fría, el pastel y la sentida llamada a su muñeca más querida, M-U-Ñ-E-C-A.

Helen III sería en un test la más receptiva», la más inteligente de las tres, mientras que Helen II sería más inteligente que Helen I. Probar y verificar todos los medios representativos de la comprensión es el aspecto fundamental de todo test IQ. Por otro lado, entre la no comprensión y la comprensión existe toda una escala que recoge la rapidez con que esta última se cumple.

Pero hay aún otro factor: la edad. Supongamos que Helen Keller hubiera tenido una gemela, Ellen, sorda y ciega como ella. Helen llega a «comprender» a los 7 años al establecer la conexión crucial entre las palabras y los objetos, pero Ellen no «comprende» hasta los 15. El test presume, lógicamente, que Helen es más brillante que Ellen. La comparación de edades es otro aspecto de los buenos test IQ. La edad mental de un sujeto se refiere a la edad mental que demuestra en un test de inteligencia concreto. En realidad, todos tenemos más de una edad mental. Una persona cuyo test arrojara pésimos resultados podría ser un genio para la música (Mozart habría podido realizar un test bien pobre en otros aspectos) o presentar una pasmosa aptitud para la mecánica, por ejemplo. En esas áreas, la edad mental del sujeto podría estar muy por encima de sus iguales cronológicos, pese a que su cociente se revelara inferior al común para otras personas de su edad.

Lo que Helen Keller adquirió a los 7 años —el «milagro»— fue intuitivo, obviamente ajeno a otros estímulos, por la carencia de imágenes y sonidos. La intuición es una categoría recogida en el test Stanford-Binet. Establecer la diferencia entre los distintos modos de «captar la reali-

dad» es un asunto mucho más delicado en el caso de la gente en plena posesión de sus cinco sentidos, y la intención del test IQ es justamente esta: distinguir.

Helen es más inteligente que su hipotética hermana gemela, Ellen. Los tests IQ no sirven solo para identificar que lo es, sino también para medir *cuánto* más. Hablando por aproximación, cada sección particular del test está pensada para representar otras tantas formas de comprensión, estableciendo una conexión crucial entre el problema y su solución.

Realización del Stanford-Binet

Las categorías que establece esta prueba de inteligencia para adultos son:

Vocabulario	Repetir números contrarios
Códigos	Construir frases
Diferencias entre palabras abstractas	Similitudes esenciales Encontrar causas
Razonamiento aritmético	Conciliar oposiciones
Proverbios que acuden a la mente	Repetir pensamientos
Ingenio	Orientación
Memoria para las frases	Analogías contrarias

Vamos a demostrar lo que queremos decir. En la página de la izquierda aparecen algunas preguntas representativas (si bien parafraseadas) de la prueba relativas a distintas áreas de un test convencional de inteligencia. A la derecha, frente a las preguntas, está el significado real de la pregunta, es decir, la parte de su inteligencia a la que corresponde.

Dado que me interesa más que piense usted en la pregunta que en la respuesta, presento aquí una guía para cada pregunta. Siga esa guía antes de contestar a la pregunta. El propósito es demostrarle a usted, aunque de forma aproximada, las variadas formas de pensar que poseemos, los muchos caminos para «captar la realidad». Más adelante, los ejercicios de *Gimnasia cerebral* le introducirán en este tema expresamente y con mayor profundidad.

¿Listos? Adelante.

Forma

1) *VOCABULARIO:* ¿Qué es un monociclo? ☞
(Guía: Busque la palabra «monociclo» en su diccionario de bolsillo. Reproduzca un monociclo en su mente y escriba todo lo que sepa o acabe de averiguar sobre este objeto.)

2) *ANALOGÍAS CONTRARIAS:* Un espejo es opaco; una ventana es .....? ☞
Guía: Busque el término «opaco». Piense en las propiedades de la opacidad mientras responde a la pregunta.)

3) *RAZONAMIENTO ARITMÉTICO:* Ha ahorrado usted 2.000 pesetas este mes, de ellas gasta la mitad en unas zapatillas de tenis y una camiseta deportiva, si los zapatos cuestan tres veces lo que la camisa, ¿cuánto ha costado esta última? ☞
(Guía: En vez de dividir y multiplicar cifras, represente esquemáticamente el problema, dibujando montones de dinero bajo los rótulos «ahorros», «camiseta», «zapatillas», cuyo tamaño corresponda a la cuantía de los precios que aparecen en el problema. La respuesta surgirá fácilmente, pero lo más importante es que el concepto aritmética se percibe con toda claridad.)

4) *INGENIO:* Si tenemos un recipiente de 3 litros y otro de 2, ¿cómo mediríamos un litro? ☞
(Guía: Dibuje de nuevo la respuesta como una serie de recipientes que contengan las cantidades dadas. En otras palabras, visualice el problema que plantea la respuesta mediante la memoria aritmética.)

5) *DIFERENICAS ENTRE PALABRAS ABSTRACTAS:* ¿Cuál es la diferencia entre «sólo tú» y «tú solo» ☞

Función

1) ¿Hasta qué punto es usted capaz de asumir eficazmente la información que le llega a través de las palabras?

2) Después de recibir esa información, ¿está en condiciones de utilizarla?

3) ¿Es capaz de utilizar la lógica?

4) ¿Puede usted crear sus propios caminos en la jungla del intelecto?

5) ¿Puede usted establecer distinciones entre los conceptos?

Forma

(Guía: Aunque crea usted que conoce los significados de estas palabras, busque «sólo» y «solo». Compare las diferencias entre ellas. ¿Puede usted ampliarlas?)

6) *PROVERBIOS:* Si no está roto, no lo arregles. ☞

(Guía: Considere las consecuencias: ¿qué podría pasar si se toca algo que funciona bien?)

7) *DIFERENCIAS ESENCIALES:* ¿Cuál es la diferencia entre placer y dolor? ☞

(Guía: Una vez más, y aunque crea usted estar completamente familiarizado con este par de «contrarios», busque «placer» y «dolor». ¿Puede haber algo del uno en el otro?

¿O son mutuamente excluyentes? ¿Son contrarios por definición?

8) *CONCILIACIÓN DE CONTRARIOS:* ¿En qué se parecen «bajo» y «alto»? ☞

(Guía: Considere el ejemplo de dos personas, una baja y otra alta? ¿Son estos conceptos absolutos o relativos? ¿Una persona alta puede ser consideraba baja en otra sociedad o en relación con otra persona como, por ejemplo, una estrella del baloncesto?)

9) *SIMILITUDES ESENCIALES:* ¿Cuál es el principal *factor* común entre las frutas y los vegetales? ☞

(Guía: Busque las definiciones de ambas palabras)

10) *RAZONAMIENTO:* Aporte tres razones por las cuales debemos tener un Gobierno. ☞

(Guía: Piense con la mayor rapidez posible en 10 razones. Haga una lista con la palabra clave de cada una, aunque no le parezcan totalmente convincentes. Seleccione luego las tres mejores.)

Función

6) ¿Sabe usted ir de lo particular a lo general?

7) ¿Sabe usted qué es lo que hace que una cosa sea contraria a otra?

8) Para entender por qué las cosas se sitúan a cada lado de un polo, debe usted identificar el polo en sí mismo. ¿Podría hacerlo?

9) ¿Y puede usted establecer cómo se relacionan entre sí ambos polos?

10) Después de conocer cómo son las cosas, ¿puede usted entender por qué son como son?

A las categorías precedentes se asigna un valor numérico que prueba nuestra inteligencia: es el cociente intelectual. Puede usted proyectar las preguntas de la página derecha en su propia vida, personal y profesional, para ver hasta qué punto son válidas en lo que atañe a la información, distinción de conceptos, generalización de los concretos y relaciones entre dos polos opuestos; áreas que resumen básicamente los aspectos de la vida.

También resumen los aspectos de este libro. A media que vaya realizando nuestros ejercicios constructores de cerebros, no solo aumentará la cantidad de formas de pensar y razonar, sino las maneras de controlar y encauzar su propia vida.

Y, si esto no le inspira del todo, volvamos a las palabras del eminente filósofo contemporáneo Alfred North Whitehead:

Nuestras mentes son finitas, pero incluso en esas condiciones de finitud estamos rodeados de infinitas posibilidades, y la meta de la vida humana es captar todo lo que podamos de la infinitud.

BREVE PRUEBA

UNA PEQUEÑA PRUEBA MÁS, NO ESCRITA, PARA REALIZAR EL SÁBADO POR LA NOCHE

1. ¿Qué platelmintos se utilizaron en un conocido estudio sobre el aprendizaje?
2. ¿Qué pasaría si a los platelmintos «educados» se les hubieran enseñado errores?
3. ¿Puede usted asumir una información para empeorar?
4. ¿Qué es un «cociente de inteligencia»?
5. ¿Cómo se llaman los dos tests de inteligencia más famosos?
6. ¿Quién era el primer filósofo mencionado en este capítulo?
7. Y ¿quién el último?
8. ¿Cuando busca las definiciones en el diccionario, nota que se enriquece la que usted tenía en su mente?
9. ¿Cuando contestó la pregunta número 6, bajo la categoría de «Forma», en la página 46 («Sí no está roto, no lo arregles»), se dio usted cuenta también de que cambiar algo que funciona puede significar *mejorarlo?*
10. ¿Siente que necesita las respuestas de la autora para verificar su puntuación en el test que aparece en este capítulo?

LAS RESPUESTAS

1. Planaria.
2. El otro platelminto digeriría una información errónea.
3. ¡Ya lo creo!
4. Un número que expresa SU inteligencia en relación con otras personas.
5. El Stanford-Binet y el Wechsler.
6. Heráclito.
7. Alfred North Whitehead.
8. Espero que sea así.
9. Esto lo espero aún con mayor intensidad
10. ¿Contestó que «sí»? Entonces debe usted adquirir más seguridad. Siga leyendo.

CAPÍTULO

4

PRIMERA SEMANA: SÁBADO POR LA NOCHE

Preparación con George

> Nada resulta más agradable a la inmensa mayoría de los seres humanos que eludir la necesidad de ejercitar la mente... Nada es para la mayor parte de ellos tan molesto como el esfuerzo de pensar.
>
> JAMES BRYCE
> *Estudios sobre Historia y Jurisprudencia*

Como cualquier otro programa de ejercicios, *Gimnasia cerebral* no es para perezosos. Si alguien piensa que no necesita el ejercicio mental para su vida, quizá tenga razón, quizá el tipo de vida que hace no lo requiera. Los «pasotas» no tienen que pensar; para ser felices les basta con sentarse y ver pasar la vida como si fuera un noticiario que les informa de los acontecimientos que ocurren en otro lugar.

Sin embargo, tampoco tiene por qué presentar una gran dificultad. Siempre que comenzamos un programa de ejercicios lo hacemos con lentitud, a través de un periodo de calentamiento. Si vamos a someter a nuestros músculos poco habituados a un esfuerzo desacostumbrado, empezaremos con un mínimo de 10 a 20 minutos de ejercicios. Lo

mismo vale para construir la potencia de nuestro cerebro. No quiere esto decir que no lo haya utilizado usted antes, sino que lo ha hecho de forma inconsciente, sin pedirle esfuerzos y sin exigirle su máximo rendimiento. Hasta ahora no se ha ocupado de saber que tenía una mente.

Ahora que ha completado la primera semana del programa de conocimiento de su cerebro, su inteligencia y la forma de medirla, partiremos de un ejercicio de calentamiento especial.

No se trata de medir con él la capacidad de su inteligencia, sino de revelar si su mente está despierta o dormida. ¿Piensa usted por sí mismo o le ha puesto a su pensamiento el «piloto automático» mientras los demás piensan por usted? Puede encontrarse con alguna sorpresa; aun así, intente contestar con la mayor sinceridad posible. Calcule el tiempo que emplea y trate todas las preguntas —incluso aquellas que no le parezcan serias— con idéntidad seriedad. Sinceridad y seriedad son esenciales para realizar esta prueba.

Aconsejo que la realice por la noche, ya que muchas personas aumentan sus resistencias por la mañana y las relajan algo a última hora del día. La mayoría de los secretos se cuentan a esa hora y no por la mañana (por no mencionar que casi todo lo que *deseamos* mantener en secreto se hace más a medianoche que a mediodía).

He llamado a esta prueba George por que este suele ser el nombre que se da al piloto automático de los aviones:

Precalentamiento de George

1. Cuando ve una película graciosa en casa, en la televisión o en su vídeo, ¿ríe usted en voz alta? ¿Ríe tanto y tan fuerte como lo haría si estuviera en el cine?
2. ¿Dejaría de comprarse unos zapatos del número 40 aunque le sirvieran perfectamente, porque usted calza un 42?
3. ¿Cuando encendió su primer cigarrillo y tomó su primera copa, estaba usted acompañado de otras personas?

4. ¿Se ha dirigido alguna vez a su doctor para un consejo no médico?
5. ¿Le gusta la ópera?
6. ¿Podría decir si es liberal o conservador su programa favorito de radio o televisión?
7. ¿Continúa usted votando al mismo partido que votó a los 18 años?
8. ¿Sufriría un ataque de nervios si su gobierno decidiera exigirle el 15 % de sus pertenencias personales?
9. ¿Tiene usted la misma religión que sus padres?

Ya dijimos que se llevaría algunas sorpresas ¿verdad? Ve mos ahora cómo hemos puntuado a George, así que coja un lápiz:

1. Si se ríe en casa tanto como en el cine, apúntese un 2. Si no, apúntese un 0.

   Este es un buen ejemplo de la tendencia humana a dejar de lado el propio pensamiento y adherirse al de los demás. La tendencia más común en todos nosotros es la de sumarnos al grupo, salvo excepciones. El grupo nos hace sentirnos más seguros, más cómodos; no somos responsables de nuestras opiniones y no tenemos que molestarnos en sostenerlas. Esto explica la introducción de risas de fondo en las comedias televisivas; la gente suele reír más a gusto en voz alta cuando oye que otros lo hacen. Claro que las oleadas de «jajás» de estas comedias suponen una manipulación profesional de la respuesta del televidente. Lo que no nos atrevemos a hacer o decir como individuos nos parece posible si nos unimos a otros. Sin embargo, este comportamiento ejerce sobre el intelecto un efecto adormecedor, ya que tiende a aceptar y mantener cualquier cosa que el «comportamiento grupal» dé por bueno, sea o no cierto o correcto y, lo que es peor, aleja a la mente del hábito de pensar. Quienes delegan en otros su pensamiento es posible que dejen de pensar para siempre.

   Ejercicio: La próxima vez que vaya a ver una película, fíjese en cómo reaccionan los demás en el cine

rodeados de gente. Y cuando vea cine en casa con un amigo o amiga, no le dé indicios de su propia reacción y observe qué hace él o ella.

2. Si se niega usted a comprar el número 40, apúntese 0. En caso contrario, 2.

   Este es un ejemplo de la extrema resistencia que tienen algunos individuos a creer en su propias percepciones. A veces tenemos tan escasa seguridad en nosotros mismos que nos dejamos guiar, aunque los hechos afirmen lo contrario. En cierta ocasión, me decía el empleado de una zapatería: «Hay mucha gente que está tan convencida de cuál es "su" talla que, si ve unos zapatos que le gustan y no los encuentra de su número, es incapaz de probarse una talla mayor o menor; se limitan a decir que no les valen y se van. De hecho, incluso quienes "sí" llegan a probarse la talla siguiente no se animan a comprarla como lo harían si el zapato fuera de "su" número. Cuanto más se aleja de esa talla ideal, menor es la probabilidad de que lo compren». Añadía el empleado que, salvo en el caso de los niños que continuamente cambian de número, ¡nunca vendía zapatos que encajaran tan perfectamente como cuando se trataba de una talla mayor que la requerida en principio!

3. Si se encontraba usted solo cuando encendió el primer cigarrillo o tomó la primera copa, apúntese 2, y 0 en el caso de que estuviera acompañado. Si no ha fumado o bebido nunca por razones religiosas, apunte 0, y 2 si las causas han sido otras.

   Las presiones que usted recibe para hacerse adulto son mayores que las recibidas para ser adolescente. Si se habituó a ceder a estas presiones en aquella época, es de prever que lo siga haciendo. Resulta muy difícil cambiar las viejas costumbres, sobre todo cuando ofrecen el camino más cómodo. Las mujeres se empeñan en llevar ropa que no les favorece solo porque lo dicta la moda. Los hombres adoptan actitudes de macho que no están en su naturaleza para que otros, incluso otros que no les merecen respeto, no les tomen por débiles.

4. Apúntese 0 si ha solicitado un consejo no médico a su doctor, y 2 si no lo ha hecho. Si tiene alguna relación de tipo social con él y le ha pedido consejo alguna vez fuera de la consulta, apunte 2.

   La gente tiende a sentirse inferior a quienes tienen un título, especialmente si está enmarcado y cuelga de la pared. En general, a menor preparación, mayor tendencia a dejarse impresionar por licenciaturas, diplomas y certificados. Quien se siente profundamente inferior a los demás, amplía este sentimiento incluso a aspectos del conocimiento que no cubren esos diplomas. Más aún, la gente no cuestiona los conocimientos técnicos cuando estos vienen avalados por un montón de títulos enmarcados. Ejemplo: Es posible que su fontanero sepa tanto sobre tuberías y soldaduras como su médico sabe sobre el cuerpo humano, pero convendrá conmigo en que usted no puede llamar al fontanero para que haga en su casa algo que no le compete. Lo que sí puede hacer es observar su trabajo, y si no le parece que lo hace correctamente, llamar a otro operario sin dudarlo un momento. Es exactamente lo mismo que puede hacer en el caso del médico, sin hacer otras conjeturas. Estará de acuerdo con que los fontaneros varían en su grado de competencia, ¿por qué no podría ser lo mismo con los médicos? Además, su cuerpo es mucho más importante para su bienestar que un fallo en su cocina. Entonces, ¿por qué confiar en el médico muy por encima de sus conocimientos? ¿Será por el título que aparece bajo su nombre?

   Ejercicio: La próxima vez que vaya al médico, coméntele algo que él no sepa. Cualquier cosa (por supuesto no relacionada con la medicina). La finalidad es desechar la idea de que su doctor es una especie de gran intelectual solo porque haya frecuentado una facultad de medicina.

5. ¿Le gusta la ópera? Si ha contestado no: apunte 0, en caso de que nunca haya visto alguna, 2 si lo ha hecho. Si ha contestado sí: anótese 0 puntos si no ha visto ninguna, y 2 si lo ha hecho. No vale excusas como «no existe teatro de ópera en mi ciudad». Todo el

mundo tiene la oportunidad de ver alguna en la televisión pública.

Esta pregunta plantea el desagrado casi automático que sentimos ante lo que no nos es familiar y el rechazo hacia los ámbitos intelectuales desconocidos. Es la versión adulta del niño que se niega sistemáticamente a comer cualquier cosa que tenga color verde, o a probarlo. Si se ha anotado un 0, sus resistencias pueden ser muy perniciosas para su mente; está usted perjudicando su intelecto. La ópera en sí misma, dramática o ligera, no tiene aquí importancia. Si le gusta a usted o no, es algo complejo en lo que no entraremos. Lo importante es lo que la «ópera» simboliza. Representa aquí lo extraordinario, de modo que si a usted le disgusta instintivamente lo que no le resulta familiar, le llevará mucho tiempo realizar progresos de tipo intelectual. Y no se diga a sí mismo:

«No necesito que me pique una serpiente para saber que no me gustaría», pues se trata de una falsa analogía. Claro que la gente no guarda cola ni paga porque le pique una serpiente; tampoco se pone sus mejores galas el domingo para eso, ni exclama: «¡Estupendo!» cuando le ocurre. De hecho, nadie se arriesga a ello (excepto, quizá, Cleopatra). Por otro lado, si ha contestado «sí», pero nunca ha visto una ópera, es que se apunta usted ciegamente a una extendida opinión social según la cual la ópera es cultura y no quiere parecer inculto.

6. Si puede usted confirmar si sus programas favoritos son conservadores o liberales, anote 2 puntos. En caso contrario, 0.

Este es un ejemplo de tendencia a creer lo que conviene. Los medios audiovisuales, por lo común, son conservadores o liberales como lo es la prensa. Su programa audiovisual favorito refleja, por analogía, sus propios puntos de vista. Por eso es su preferido. Si no puede usted decir con sinceridad cuáles son sus tendencias, es que no está siendo objetivo. Si no «ve» hacia dónde se inclina el programa es porque no quiere verlo y prefiere usted seguir creyendo que el programa y usted son totalmente objetivos.

7. ¿Vota usted igual que a los 18? Apúntese 0 si lo hace y nunca ha pensado en hacerlo de otra manera. Anote 2 puntos si ha cambiado de ideas, tanto si ello ha supuesto o no un cambio de su voto.

   El planteamiento de esta pregunta es, ¿aprovecha usted la experiencia? Si se ha anotado 0, es que no la aprovecha, causando así un daño grave al crecimiento potencial de su inteligencia; ha podido dañar incluso a la inteligencia de su comportamiento. Si ninguno de nosotros hubiera cambiado su voto desde los 18 años, ¡seríamos una nación de adolescentes políticos! ¿Le gustaría ver a su país gobernado por los deseos de adolescentes. «La experiencia es la madre de la ciencia» constituye, sin duda, un tópico, pero un tópico con mucha enjundia. Religión y política son a menudo los dos mayores ejemplos de rigidez mental. Nunca vote un programa político por comodidad o por ser el del partido que más le suena, trate al menos de saber quiénes son los candidatos, de esta forma será más consciente de lo que hace.

8. Si el hecho de recibir una notificación del Estado demandándole un porcentaje de sus bienes le saca de quicio, apúntese un 0. En caso contrario, anote 2 puntos.

   Esta pregunta pretende ilustrar hasta qué punto se encuentra usted condicionado intelectualmente. El Estado ya está descontándole esa cuantía. Antes de que usted gaste el dinero que gana en vestidos, muebles, electrodomésticos, joyas, libros, una casa, un coche, un barco, etc., ya le han descontado la parte destinada a impuestos; es decir, ya se ha despedido usted de ese porcentaje de sus bienes. Pero no siempre su país habrá tenido la misma ley de impuestos, puede incluso que haya cambiado varias veces. Como usted ha nacido en el siglo de los impuestos, se encuentra tan acostumbrado a ello que los acepta sin más. La persona que realmente utiliza su intelecto continúa «viendo» las cosas en las que otros ya no se fijan, si es que alguna vez lo hicieron.

9. ¿Tiene usted la misma religión que sus padres? Anote 0 puntos si es *así y nunca ha dudado o cuestionado sus*

enseñanzas. Apúnte 2 en caso de que la respuesta haya sido cualquier otra.

Esto es un ejemplo de dogmatismo; de ciega aceptación de las ideas heredadas. El hecho religioso en sí mismo tiene aquí poca importancia; lo fundamental es su aceptación sin ningún género de dudas. Adherirse inflexiblemente a las creencias de la niñez en cualquier asunto, cerrar la mente a ideas nuevas o a otro tipo de ideas antiguas es mortal para el intelecto. Por otra parte, las religiones no deberían tener nada que esconder; más bien deberían estar interesadas en promover dudas y preguntas que ellas pudieran resolver, para apoyar y reforzar la fe.

Ha llegado el momento de ver su puntuación en este ejercicio y comprobar si su cerebro tiene el piloto automático. Espero que haya captado lo esencial de este punto: no debemos despreciar el mundo que nos rodea, pues está repleto de ideas nuevas, de maravillosas novedades que debemos probar. Una mente abierta es el instrumento fundamental en la construcción de la inteligencia.

Si la puntuación se sitúa entre 0 y 6, su cerebro está profundamente dormido; ha pasado usted tanto tiempo con George que este ha acabado por hacerse con su mente. Necesita usted practicar, abriendo bien sus ojos y su mente. Haga de este su primer ejercicio en serio. No «pase» de nada; desde lo que come en el desayuno hasta los periódicos que lee. Pregúntese una y otra vez hasta que empiece a saber por qué hace lo que hace. Seguro que recibirá algunas sorpresas.

Si la puntuación va de 6 a 12, necesita usted esforzarse, pero está ya en el buen camino para construir su cerebro. Vuelva sobre las preguntas en las que obtuvo 0 puntos y observe en qué áreas necesita usted mejorar; concéntrese en ellas. Preste atención a cómo se comporta su mente.

Si ha obtenido entre 12 y 18 puntos, ¡felicidades! Tiene usted todo lo que se necesita para llegar a ser un auténtico arquitecto de su cerebro; una mente capaz de abrirse, investigar preguntar y cuestionar, que funciona a la perfección.

BREVE PRUEBA

UNA PRUEBA SOBRE LO QUE A HEMOS APRENDIDO

1. ¿Cuál es la clave del éxito en un programa de ejercitación?
2. ¿Cuál es el primer paso para construir el cerebro?
3. ¿Están discretamente manipuladas sus reacciones en una sala de cine?
4. ¿Fumaría la gente si no hubiera visto fumar nunca a nadie más?
5. ¿Su médico es más inteligente que su abogado?
6. ¿Todas las noticias —en prensa, radio o televisión— presentan algún sesgo en particular?
7. ¿Por qué no ha cambiado de ideas políticas desde sus días de estudiante?
8. ¿Le quita sus bienes personales el Estado?
9. ¿Verdaderamente descansan sus principios religiosos sobre la fe de sus antepasados más que sobre la realidad?
10. ¿Es mucha la gente que lleva puesto el piloto automático?

RESPUESTAS

1. La repetición.
2. El conocimiento de uno mismo.
3. Sí.
4. Probablemente, no.
5. No. ¿Y verdad que usted no pide consejo a su abogado sobre su vida íntima? ¿O lo hace también?
6. Sí
7. Si le parece que esta pregunta es un reproche, está en lo cierto
8. Sí.
9. Sí.
10. Sí. ¿Y pertenece el avión a sus padres? ¿Y *también ellos* llevaban el piloto automático?

Construir un vocabulario

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA SEGUNDA SEMANA:

Un lápiz afilado con una *goma de borrar* que deberá estar siempre cerca de su ejemplar de *Gimnasia cerebral* hasta que termine usted el libro; un periódico del día; el diccionario que ya ha utilizado; dinero para comprar unos cuantos libros y revistas.

Si no se conoce la fuerza de las palabras es imposible conocer a los hombres.

CONFUCIO

Con este capítulo entramos en el primero de nuestros ejercicios constructores de cerebros. Como todos los que usted encontrará aquí, no solo vale para este capítulo o este libro, sino que puede aplicarse a muchos aspectos de la vida cotidiana.

CÓMO VENCER LA TIMIDEZ INTELECTUAL

Ejercicio: Si el ejemplar de *Gimnasia cerebral* que usted maneja es de su propiedad, comience inmediatamente a escribir en sus márgenes.

¿Le sorprende? ¿Creció con la idea de que un libro es un objeto sagrado? ¿Siente con independencia de la índole del libro una obligada reverencia por sus páginas? Píenselo un momento. No estamos hablando de un primoroso libro sobre arte o de alguna edición rara de la Biblia de Gutenberg, sino de un libro común de producción masiva.

La lectura de un libro que contiene información no debe ser un acto pasivo en el que el autor se encarga de instruir y el lector se limita a ser instruido. Sus ideas también son dignas de respeto, recójalas. Cuando usted anota sus pensamientos, reacciones, comentarios, acuerdos o desacuerdos, directamente sobre el libro, ya está abriendo un diálogo interactivo con el autor. Claro que puede comprarse un cuaderno y dejar limpias las páginas del libro, pero en ese caso reproduce usted una relación propia de su época escolar; el autor como maestro, el lector como estudiante y el libro como objeto sacrosanto. La independencia de su inteligencia saldrá beneficiada de su participación activa.

Escriba sobre este libro. Hemos previsto unos márgenes amplios para que haga sus comentarios; ¡úselos! Comience ya, es mucho más fácil cuando se ha hecho ya dos o tres veces. La idea de este constructor de cerebros núm. 1 es liberarle de un antiguo complejo que ha representado siempre una interferencia para su funcionamiento intelectual.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 2

TENGA UN «BOTIQUÍN» INTELECTUAL DE PRIMEROS AUXILIOS EN CASA

A medida que vaya avanzando a través de las páginas de *Gimnasia cerebral*, sacará más y más provecho de ese equipo. El «botiquín» deberá contener: un buen diccionario, lo más completo que pueda usted permitirse; un tesauro, un atlas y un conjunto de enciclopedias. Excepto el atlas, lo demás podría ser de segunda mano. Siempre es mejor comprar los libros puestos al día, pero si no puede permitírselo, forme su botiquín con ediciones baratas que encontrará en las librerías de viejo de su ciudad.

El diccionario debe ser grande, no una edición de bolsillo o para estudiantes, es conveniente que pueda mantenerse abierto fácilmente sobre una superficie lisa; ¡no compre jamás un diccionario impreso con caracteres tan pequeños que haya que mirarlo con lupa!

El tesauro debe ser también completo. No compre un tesauro que tenga forma de diccionario o que incluya algún material extra como, por ejemplo, una lista de antónimos.

Las enciclopedias no tendrán más de 5 años y estarán dotadas de los correspondientes suplementos anuales para estar al día. Puede incluso considerar la idea de tener dos enciclopedias (sobre todo, si las compra muy baratas) y, de este modo, cada vez que deba buscar algo puede leer las dos versiones. Verá que entiende mejor las cosas.

El atlas estará completamente al día, el más reciente que haya en el mercado, además debe usted cambiarlo en cuanto quede obsoleto; lo mejor, quizá, será comprar una edición rústica. Adquiera el que resulte más fácil de usar y posea un mayor índice. Si puede permitírselo, compre el mejor. Nada que usted posea es tan importante como su mente.

Ejercicio: Utilice estos libros todos los días. ¡No los arrincone! Son herramientas de uso diario, de modo que deben estar siempre a mano en un lugar adecuado. De ser posible, conviene que el diccionario permanezca abierto sobre una mesa; es mejor para el lomo y la encuadernación y, sobre todo, invita a curiosear o a enfrascarse en él. Permita que sus libros de consulta pasen a formar parte de su entorno, como la lámpara que usted enciende cuando cae la noche. Cada vez que los maneje se encenderá una luz en su cerebro.

¿Dice usted que no dispone de dinero en este momento para comprar el «botiquín» de consulta? ¿No podría vender alguna de esas cosas que tiene en casa y que no necesita para nada? ¿Sería una excelente ocasión para librarse de su segundo aparato de televisión?

El poder de la palabra

Empezaremos a construir la arquitectura del cerebro con palabras. ¿Conoce usted la definición de «funesto» o «enormidad» o «atribulado»? ¿Y las de «dichoso o «desorbitado»? ¿Qué tienen en común los términos «pagano» y «bárbaro»? ¿Qué quieren decir «lívido» y «mundano»?

EJERCICIO

Busque las nueve palabras que aparecen entre interrogaciones en el párrafo anterior —aunque piense que conoce los significados— en su estupendo diccionario y anote un punto por cada palabra que haya definido correctamente. ¿No eran tantas, verdad? Seis o más puntos sería una magnífica marca; lo normal es obtener menos de 3. Si ha sacado un 0, no se sorprenda, no está solo en su grupo, pero aún debe trabajar mucho.

No puede decirse que la mayoría de las palabras del ejercicio sean especialmente largas (predominan las de 3 sílabas). No presentan tampoco una particular dificultad, se utilizan más o menos en el habla cotidiana; pues bien, la mayor parte de la gente se equivoca al definirlas.

Un vocabulario de notable perfección es el signo externo de una mente bien desarrollada. Las palabras son las herramientas con que trabaja el cerebro, ni más ni menos que lo son las manos o los ojos. Tomemos como ejemplo nuestro propio idioma, el español, con su rica herencia latina, realzada por términos griegos, semitas (árabes o judíos), germánicos o incluso de la América precolombina. Además, los veloces cambios de la sociedad actual están creando continuamente nuevos términos —«vídeo», «audiovisual»—. Hemos tomado miles de términos de todos y cada uno de los pueblos con los que nos hemos relacionado a través de la Historia «carné» (del francés), «piano» (del italiano), «tomate» (del azteca).

En español escribieron Jorge Manrique, Fernando de Rojas, Garcilaso de la Vega, Lope, Cervantes, Quevedo, San Juan de la Cruz, Santa Teresa, Bécquer, «Clarín», Galdós, Rosalía de Castro, Larra, Valle-Inclán, Antonio y Manuel Machado, García Lorca, Juan Ramón Jiménez, Ramón Menéndez Pidal, César Vallejo, Jorge Luis Borges, García Márquez, Camilo José Cela y tantos otros. No esforzarse por dominar el regalo que hemos recibido con la lengua española es como permanecer hambriento cuando tenemos ante nosotros una mesa preparada para un festín.

Las palabras son el medio que expresa su pensamiento. Cuando el primero gana en precisión, el segundo gana en claridad y aumenta su capacidad de expresión y de comunicación con los demás. No es una cuestión de palabras sencillas o rebuscadas; lo importante son las ideas.

APRENDA A ENTENDER SU LENGUA

Ejercicio: Busque una palabra de uso común y corriente. Mientras lee un periódico cotidiano, seleccione una para buscar en el diccionario, aunque crea conocer ya su significado. Tiene que ser un término usual; alguno de los que utiliza usted normalmente, pero cuyo sentido exacto le ha producido alguna vez curiosidad y ha pensado en enterarse. Si no tiene a mano en ese preciso instante un diccionario, guarde el fragmento del periódico en el bolsillo y no olvide buscar la palabra en el transcurso del mismo día. No apunte la palabra en un cuaderno ni trate de memorizarla. Lea la definición que da el diccionario con atención, si hace falta más de una vez; no lo haga de forma rutinaria. Repita lo mismo a diario, sin falta. El diccionario debe acabar por ser para usted algo tan cómodo y automático como el cepillo de dientes.

APRENDA A CONOCER SU LENGUA

Ejercicio: Elija una palabra diaria de cuyo significado no esté muy seguro y búsquela en el diccionario. Pronúnciela varias veces en voz alta hasta que llegue a familiarizarse con su sonido y cadencia. No se incline por las más rebuscadas; el lenguaje más sencillo es siempre el más claro. No estudie palabras de significado oscuro, y no las utilice, porque sus interlocutores no le comprenderán.

Seleccione palabras útiles que describan objetos, acciones, incluso ideas abstractas, siempre de forma muy precisa. Aunque esta labor será diaria, solo debe introducir en su habla el nuevo término cuando usted lo quiera y lo considere adecuado. No abuse de él ni lo utilice para «pillar» a los demás. No debe dar importancia al ritmo de crecimiento de su vocabulario ni usar palabras difíciles u oscuras para impresionar a su auditorio. La necesidad de impresionar proviene siempre de una gran inseguridad y eso le hará menos y no más inteligente a los ojos de los demás.

Cuando empiece a prestar atención a las palabras y a conocer su uso, comenzará también a notar los errores que cometen los demás. Si continúa fijándose, verá que incluso a usted mismo le ocurre. Por lo general, la gente no utiliza bien el lenguaje y suele desconfiar de quien lo usa con propiedad. No crea que hacer un mal uso del lenguaje es un asunto menor y que quienes hablan bien son solo unos pedantes que pretende hacérselo notar. «Mejora tu habla si quieres mejorar tu suerte», escribió William Shakespeare con mucha razón.

A MEDIDA QUE AVANZA SU INTERÉS, AÑADA MÁS LIBROS A SU «BOTIQUÍN»

Ejercicio: Compre un diccionario especializado en la construcción del vocabulario a partir de las raíces originarías de las palabras, es decir, un diccionario etimológico. Apréndase la raíz de una palabra familiar una vez por semana.

El conocimiento de las raíces le abre la posibilidad de conocer auténticas familias de palabras casi sin esfuerzo. No solo aprenderá el «qué» de las palabras, sino el «por-

qué» y el «cuándo». Experimentará una sensación parecida a la que se siente cuando después de haber frecuentado el gimnasio dos o tres semanas vemos que se nos ensancha el tórax y reducimos cintura.

No es de extrañar puesto que estos ejercicios aumentarán su vigor y le darán la base moral de sus nuevas «dimensiones».

COMIENCE A INCREMENTAR SU LÉXICO AGRADABLEMENTE

Ejercicio: Comience por buscar palabras relacionadas con asuntos que le agraden, así: flores, vino, queso o arte moderno. De esta forma ampliará su capacidad de buscarlas, encontrarlas, comerlo, beberlo y hablar sobre ello con toda seguridad. Elija un movimiento pictórico que le guste (como «impresionismo», «fauvismo» o «cubismo». Búsquelo en el diccionario y vea si quiere decir exactamente lo que usted pensaba. Continúe así, buscando otras palabras que pertenezcan al mismo contexto.

AMPLÍE EL ALCANCE DE SU VOCABULARIO ESPECÍFICO

Ejercicio: Suscríbase a una revista de información general sobre un asunto en concreto. Un tema que le concierna de veras y no algo sobre lo que usted cree que «debería» saber más. Hay demasiados «deberíamos» en nuestras vidas. Elija un asunto que le interese. Vaya a la hemeroteca de su biblioteca local, seleccione una revista que lo trate exhaustivamente y suscríbase a ella. El detalle más impor-

tante en este caso es que deberá usted leer la nueva revista inmediatamente después de que llegue a su buzón. Si su destino es yacer olvidada en el montón que hay sobre la mesita de café o al lado de su cama, ahórrese el dinero. También tiene importancia que no sea demasiado técnica o que no esté escrita en un lenguaje tan especializado que le impida una buena comprensión. Pero habrá palabras que no le suenen. Deje, entonces, que su propia curiosidad le lleve a incrementar su vocabulario con toda naturalidad.

AMPLÍE EL ALCANCE DE SU LÉXICO GENERAL

Ejercicio: Lea sobre algún asunto de interés general. Suscríbase a una revista de calidad sobre temas general y léala nada más recibirla.

Aquí es tan importante que no trate usted de imponerse un duro aprendizaje como que no se desanime ante lo que puede parecerle una tarea inabordable. Por el contrario, ¡serénese!, la clave es que lo pase bien. Seleccione las palabras menos conocidas, tal como aparecen en el contexto, y búsquelas ocasionalmente.

Se le quedarán grabadas en la memoria aquellas que posean más sentido para usted; las otras son menos importantes.

PONGA AL DÍA SU VOCABULARIO

Ejercicio: Comience a leer periódicos, revistas y libros de mayor calado y dificultad que aquellos que acostumbra hasta el momento. No trate de buscar cada palabra

que no entienda; al contrario, esfuércese por no hacerlo. Sea selectivo. Muchas de ellas las entenderá por el contexto, si no a la primera, si a la segunda, tercera o cuarta vez. En cada nuevo encuentro con ellas irá afinando su significado. Aprender no debería ser aburrido; si deja que se produzca con naturalidad, podrá resultarle placentero.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 10

ABANDONE LAS JERGAS

Si el lenguaje es el gran acuñador de la inteligencia, que nos sirve para extraer ideas, la jerga debe de ser la calderilla. Abandónela; sobre todo las palabras que describen negativamente a la gente: «chorra», «menda», «guiri», y otras como estas de escaso gusto. En realidad, debería abandonar toda costumbre de hacer juicios definitivos sobre los demás; juicios que no está dispuesto a revisar. Si acostumbra a utilizar estas palabras, al principio le resultará muy difícil prescindir de ellas, pero es deseable para su vocabulario.

Además, los términos jergales reemplazan a palabras más precisas y descriptivas que si deja de emplearlas no le vendrán a la mente cuando necesite el término exacto para expresar un significado. Apele a su vanidad; nada le delata tanto como la jerga que usa. Piense en ese conocido suyo que dice cosas como «esa tía es una chorra» ¿Verdad que sabe usted en qué década se ha quedado parado? Estar completamente al día en materia de jergas lleva tiempo y dedicación; si tiene usted suficiente cantidad de lo primero para lo segundo, no lo pierda en aprender jergas.

Ejercicio: Escúchese hablar, seriamente y con objetividad. Cuando se sorprenda utilizando alguna jerigonza, párese aunque ya haya pronunciado la palabra y repita la frase con una apropiada expresión no jergal. ¿Qué término tendría que emplear en el lugar de la jerga? ¡Dígalo ahora!

ABANDONE LOS «LATIGUILLOS»

«Es enormemente importante», «el tema es que...», «... y tal», «¿vale?», y otros cientos de expresiones como estas casan mal con un buen vocabulario, pues sustituyen a una forma de hablar más inteligente, original e ingeniosa. Dado que las palabras son los cimientos del pensamiento, evitar los «tópicos» al hablar puede significar evitarlos al pensar.

Ejercicio: Como en el caso de la jerga, escúchese para captar sus «latiguillos». Por cada uno que se descubra trate de pensar en dos sustitutos de fuerte expresividad. ¿Qué tendría que decir en ese caso? ¡Dígalo ahora mismo!

PONGA AL DÍA SU VOCABULARIO «PERSONAL»

Ejercicio: No dude en preguntar a cualquiera el significado de una palabra que acabe de pronunciar. Escuche con cuidado las palabras que le dicen y su contenido. No interrumpa al otro, pero tome nota mental del término y pregunte en cuanto acabe de hablar su interlocutor.

Aunque no siempre se pueda preguntar —por ejemplo, no es conveniente interrumpir el flujo de una narración—, hay veces en que resulta fácil. A la gente le halaga contestar a este tipo de preguntas; con ello, usted demuestra haber escuchado atentamente. Es posible que la definición sea imperfecta, pero siempre será más de lo que usted conocía. El principio de toda sabiduría es aceptar que «solo sé que no sé nada», como ya dijo el sabio.

CONSIDERE EL ORIGEN LATINO DE LA LENGUA ESPAÑOLA

Ejercicio: Lea la sección dedicada al latín en su enciclopedia para ampliar sus conocimientos. Aunque se trata de una lengua muerta, continúa viva, en cierto modo, a través de todas las lenguas románicas, de las que es origen. Tenga en cuenta, además, su enorme influjo en la cultura occidental a través de la liturgia eclesiástica.

Busque después en una biblioteca pública un buen libro que le hable de los orígenes del español a partir del latín (*La historia de la lengua española*, de Rafael Lapesa, es, sin duda, el más recomendable).

No permita que las palabras le sean extrañas

Recuerde que sus ideas poseen exactamente la claridad que expresa su lenguaje. No mantenga a distancia las palabras, no deje que le sean ajenas; haga de ellas sus amigas, sus sirvientas. Piense en el caso de Helen Keller. Fue una sola palabra «agua» la que consiguió conducirla desde su universo oscuro y silencioso hasta la luminosidad de una vida útil, en un mundo que la aclamaba.

Si ha seguido intensamente esta serie de ejercicios, tendría que haber incorporado a su léxico un mínimo de 15 términos aprovechables ya en la primera semana. ¿Sabe dónde reside la verdadera importancia de esas palabras?

En que ha sido usted quien las ha elegido.

Ha seleccionado y constituido usted mismo un conjunto de palabras que dicen mucho sobre usted y sus intereses, su estilo de vida y las cosas que le llaman la atención. No le han llegado en una lista en orden alfabético que «haya tenido» usted que aprenderse; han pasado a formar parte de usted mismo de la forma más natural para serle útiles en la mayor medida posible.

BREVE PRUEBA

UNA PEQUEÑA PRUEBA PARA EL FINAL DE LA SEGUNDA SEMANA

1. ¿Por qué debe ser grande el diccionario?
2. ¿Qué tipo de tesauro debe comprar?
3. ¿Por qué no importa que las enciclopedias no sean recientes?
4. ¿Por qué debe ser nuevo el atlas?
5. ¿Por qué no conviene que estudie usted términos oscuros?
6. ¿Por qué conviene que estudie las raíces de las palabras?
7. ¿Por qué debería abandonar la jerga?
8. ¿Por qué debería abandonar los «latiguillos»?
9. ¿Por qué debería estudiar todo lo que tiene que ver con el latín?
10. ¿Por qué debería aumentar su léxico?

RESPUESTAS

1. ¡Para que contenga más palabras!
2. Uno que no tenga forma de diccionario y no incluya material suplementario.
3. Porque poco ha cambiado durante los últimos tiempos en la vieja Grecia o en la vieja Roma. En otras palabras, la mayor parte de la información que proporciona una enciclopedia es antigua en cualquier caso, aunque puede mantenerse al día con los apéndices anuales.
4. Porque la información política está en constante cambio.
5. Porque usted no las va a usar y los demás no las van a entender.
6. Es un instrumento que permite estudiar las palabras ahorrando tiempo y esfuerzo.
7. Porque le obliga a mantener un pensamiento conformista.
8. Porque le obligan a mantener un pensamiento conformista.
9. Porque le ayudará a conocer bien el español.
10. ¡Por la misma razón que lo tiene que hacer un niño de 3 años!

Construir un cerebro calculador

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA LA TERCERA SEMANA:

Una regla métrica; un termómetro centígrado; una máquina pequeña de calcular.

La matemática es la ciencia que extrae conclusiones necesarias.

BENJAMIN PIERCE, en *American Journal of Mathematics*, vol. IV (1881)

Ahora que ya estamos inmersos en la construcción de nuestro cerebro, puedo confesar que este apartado se ocupará —entre otras cosas— de matemáticas. He preferido que no apareciera la palabra «matemáticas» en la cabecera del capítulo porque sinceramente estas cinco sílabas infunden terror en los corazones de mucha gente inteligente. Cuando tomó usted por primera vez este libro, quizá ojeó el índice de contenidos, y yo no quería que al asaltarle esas once letras echara usted a correr despavorido.

¡Ánimo! Aquí trataremos las matemáticas de una forma completamente distinta, que usted encontrará muy fácil.

Ejercicio: ¿Ha escrito ya algo en los márgenes de este libro, por qué no? El constructor de cerebros núm. 1 le ayuda a perder el miedo poco a poco. El pensamiento objetivo es la función más importante de su intelecto ¿Puede añadir algo al pensamiento? Escríbalo en el libro. Si le intimida hacerlo a tinta, escríbalo a lápiz, pero ¡hágalo!

Abordémoslo de inmediato

EJERCICIO

Inténtelo rápidamente, sin pararse a descifrarlo y sin papel ni lápiz. ¿Cuál es el resultado de dividir 12 por 1/2? Si ha respondido 6, si se enfrenta descorazonado y lleno de aprensiones a este capítulo sobre matemáticas, si toda su vida ha estado diciéndose «las matemáticas son mi punto débil», bienvenido al club y ¡adelante!, Aversión y miedo a las matemáticas son tan corrientes que podemos considerarlos más una regla que una excepción. (La respuesta correcta es 24.)

Incluso el gran filósofo y matemático inglés Alfred North Whitehead conocía bien las dificultades de esta materia:

> El estudio de las matemáticas es de los que empiezan defraudando... Sabemos que gracias a las matemáticas podemos pesar las estrellas y contar los millones de moléculas que hay en una gota de agua. Y sin embargo, como el fantasma del padre de Hamlet, esta grandiosa ciencia se muestra esquiva ante los esfuerzos de nuestros recursos mentales para captarla.
>
> ALFRED NORTH WHITEHEAD
> *An Introduction to Mathematics*, 1911

Consuélese pensando que la posibilidad de captar las matemáticas tiene menos que ver con su inteligencia que con su educación. Si no entiende los principios básicos de las matemáticas, es muy probable que se las hayan enseñado mal a lo largo de su vida. El problema de muchas personas reside en que una vez que ha pasado la edad en que *debería* haber aprendido algo, se sienten incómodas si no lo hicieron y deben volver sobre algo que directa o indirectamente tenga que ver con esa materia. Piensan que recuperar lo que se perdió en el pasado es una tarea demasiado difícil.

No se crea un inútil para las matemáticas

Créame, no es usted el desastre que imagina para las matemáticas. Después de todo, usted sabe funcionar en la vida. De un modo u otro realiza un trabajo, calcula el saldo de su cuenta, usa tarjetas de crédito, paga los impuestos. Si cree que no podría ir más allá de las sencillas operaciones aritméticas que requieren estas operaciones cotidianas, párese a pensarlo. Las matemáticas han tenido últimamente muy mala prensa, pero el pensamiento matemático es más fácil de lo que usted supone y puede ser incluso entretenido.

«Sí, pero» —oigo que replica usted—, «si soy capaz de arreglármelas en la vida como lo hago —pagando impuestos, calculando el estado de mis cuentas y realizando bien mi trabajo— sin conocer los principios de la matemática, por qué tendría que hacerlo ahora? ¿Por qué estrujarme el cerebro con estas cuestiones, cuando una calculadora barata lo puede hacer por mí con mayor rapidez?»

La respuesta es sencilla: la familiaridad con las matemáticas ampliará su potencia, reforzará su intelecto y será una inmensa ayuda para usar la lógica, es decir, de gran utilidad para la vida. Pero existen razones más apremiantes. Las matemáticas son un sistema de control con-

ceptual que nos permite operar con mayor eficacia. En este sentido, son como la noción de tiempo. Nos permiten captar una idea, manipularía para nuestros propósitos, experimentar con ella, describiría dentro de unos parámetros dados, y utilizarla para funciones de mayor o menor importancia.

En cuestión de matemáticas todos estamos de acuerdo

Como en el caso del lenguaje, las matemáticas son algo convencional, en lo que estamos de acuerdo a la hora de comunicarnos. Todos sabemos lo que quieren decir las palabras «tengo frío». Hay acuerdo en la definición de «frío», por esa razón podemos comunicárnoslo unos a otros. De la misma forma, existe acuerdo con los números. Si yo digo «hay tres manzanas sobre la mesa», todos entienden lo que quiere decir exactamente «tres». Los números son aún más precisos que el lenguaje. El concepto «frío» puede significar para usted y para mí 2 grados de temperatura, mientras que para un esquimal serán 30 bajo cero y para el hombre de Kalahari frío es ya una suave temperatura de 15 grados. Nos vemos forzados a matizar la definición de «frío» para comunicarnos mejor. No así con los números. Tres son tres tanto en Estados Unidos como en la China, en la Tierra o en Marte. Como afirma Lancelot Hogben en su magnífico libro *Mathematics for the Million:* «El lenguaje matemático difiere del cotidiano porque es en esencia un lenguaje racionalmente planteado». A esa cualidad de lo racional está dedicado este capítulo.

Las matemáticas son un instrumento útil

Las matemáticas nos permiten ampliar el intelecto; desde este punto de vista, se parecen a la vara que usa el

electricista para desatornillar las bombillas del techo que están fuera de su alcance. Es una herramienta que podrá utilizar cuando haya aprendido a hacerlo.

Por una parte, los números son absolutos y autoritarios. No hacen concesiones. Las respuestas son correctas o incorrectas; no hay zonas grises (no existen los «puede ser...») en matemáticas. Esto es lo que aterroriza a mucha gente y la ahuyenta.

No obstante, si nos fijamos en el lado bueno, los números resultan previsibles y cómodos. No se escabullen, como a veces hacen las palabras. En cuestión de matemáticas, no tenemos que habérnoslas con trampas como en las palabras «vaca» y «baca», que de hecho pronunciamos igual, pero quieren decir cosas distintas; ni problemas como el que presentan las famosas comas de «Señor, muerto está, tarde llegamos» y «Señor muerto esta tarde llegamos».

Ejercicio: Busque en su diccionario el uso de la coma en español y encontrará ejemplos en los que no había pensado.

Con los números podemos contar

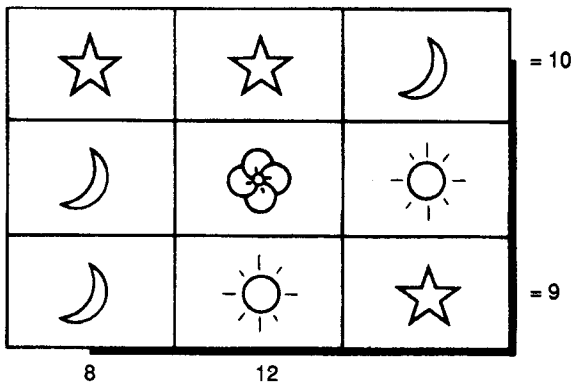
Los números no son como el lenguaje. El significado de 5 no varía nunca; no importa dónde aparezca situado en una ecuación, 5 es siempre 5. En cualquier situación matemática vale 5, no 4 ó 6. Pocas cosas en el mundo son tan invariables, constantes y dignas de crédito como los números.

Es esa una de las razones que harán útiles a las matemáticas en la vida cotidiana, la casa, el lugar de trabajo y en muchas de las facetas intelectuales que abordamos. Podemos confiar en ellos. Los números son amigos siempre leales al intelecto. Veremos ahora una pequeña prueba que consta de cuatro problemas a resolver en seis minutos

para determinar si posee usted una mente matemática. Encontrará la respuesta al final de este capítulo.

PROBLEMA I (TIEMPO PARA LA SOLUCIÓN: 1 MINUTO)

Dados: 2 estrellas + 1 luna = 10; 1 luna + 1 sol + 1 estrella = 9; 1 estrella + 2 lunas = 8; 1 estrella + 1 flor + 1 sol = 12, encontrar el valor numérico de cada uno de los símbolos.



PROBLEMA II (TIEMPO PARA LA SOLUCIÓN: 2 MINUTOS)

Tres hombres deciden compartir una habitación de hotel por razones económicas. El conserje les dice que la habitación cuesta 3.000 pesetas, y cada uno de ellos aporta 1.000. Más tarde, el empleado se da cuenta de que se ha equivocado. El precio de la habitación son 2.500 pesetas, no 3.000. Le da al botones 500 pesetas para que se las devuelva a los tres hombres. Pero el botones no sabe cómo dividir las 500 pesetas entre 3, de modo que les da 100 a cada uno y se queda con 200 por el servicio. Cada

hombre ha pagado 900 pesetas por la habitación, 900 por 3 son 2.700; el botones tiene 200, lo que hace 2.900 pesetas ¿qué ha pasado con las 100 pesetas restantes?

PROBLEMA III (TIEMPO PARA LA SOLUCIÓN: 3 MINUTOS)

Dos hombres venden corbatas; uno de ellos vende 2 a 1.000 pesetas, el otro 3 por 1.000 pesetas. Deciden colaborar en vez de competir, y cada uno contribuye con 30 corbatas hasta reunir unas existencias de 60 corbatas y venden 5 a 2.000 pesetas.

¿Por qué no, si «(3 por 1.000» más «2 por 1.000» es igual a «5 por 2.000»? Si el primer hombre hubiera vendido por su cuenta 30 corbatas a 2 por 1.000 pesetas, habría ganado 15.000 pesetas, y el segundo, al vender a 1.000 pesetas 3 corbatas, ganaría 10.000. Sumando los beneficios, habrían obtenido 25.000 pesetas por el total de 60 corbatas. Sin embargo, al venderlas juntos descubren que solo han obtenido 24.000. ¿Dónde han ido a parar las 1.000 pesetas restantes?

Antes de volver la página para comprobar las respuestas, volvamos a nuestra sencilla calculadora un minuto y veamos si la escena nos resulta familiar. Está usted en una tienda que ofrece rebajas. Ha encontrado un vestido (o un traje) cuyo precio original era de 24.000 pesetas y que ahora, supuestamente, cuesta un 40 % menos; la empleada hace la resta con una pequeña calculadora de mano. Adecuadamente, teclea 24.000 por 40, lo que arroja un resultado de 9.600, es decir, la cantidad a deducir. Sigue utilizando la calculadora para restas 9.600 de 24.000, y el precio correcto de venta será de 14.400.

¿Es correcta la cifra?

Sí. En el caso de que la empleada poseyera un conocimiento mínimo de los porcentajes, tendrá que saber que el número base de todos los porcentajes es 100. De

hecho, lo conoce con toda seguridad, pero es reacia a «experimentar» con ese concepto porque se trata de «matemáticas». Si la reducción es del 40 % de un precio del 100 % (24.000 pesetas), el cliente debería pagar el 60 % (si el precio rebajado fuera del 30 % menos, el comprador pagaría el 70 %; en caso de ser un 50 % menos, tendría que pagar el 50 %, etc.). Si la empleada multiplicara 24.000 pesetas por 60, el resultado obtenido sería también 14.400, con la diferencia de que habría llegado a obtenerlo con una operación y no con dos.

La empleada se complica la vida. No puede pedirle a una calculadora lo que no le da, que es, en este caso, la capacidad de aproximarse lógicamente al problema, es decir, obtener la respuesta correcta con el menor número posible de gestos.

Hay aquí dos operaciones, y aunque lo más importante no sea ahorrar tiempo, perder unos cuantos segundos en una transacción comercial por repetir puede añadir un significativo lapso de tiempo, especialmente en un día de mucho trabajo, cuando la tienda está muy concurrida o, por ejemplo, en época de liquidación por fin de temporada. Además, puede también duplicar un error.

Cuando llegamos a entender la precisión matemática del funcionamiento de los números, no solo ahorramos breves lapsos de tiempo, sino inmensas cantidades de él, puesto que nos ayuda a tomar decisiones basadas en la realidad y en la lógica más que en conjeturas. Por otra parte, nuestra empleada no está haciendo su trabajo con la eficacia que podría hacerlo. El no saber manejar convenientemente los pequeños conceptos puede conducirla a no manejar los grandes conceptos adecuadamente, o a no manejarlos en absoluto. La riqueza conceptual es lo que marca las grandes diferencias en la vida de una empleada... y en la de usted.

Por ejemplo, esto puede afectar a la manera en que utiliza usted el tiempo a la hora de decidir un cambio de empleo en otra ciudad (o a cómo aprovechar su tiempo

de ocio y su capacidad de aprender). Un punto de vista lógico-matemático le ayuda a tener en cuenta todos los aspectos posibles y a sopesarlos sin dejarse llevar por las emociones, de acuerdo con su significación relativa *antes* de sumarle el factor emocional. El pensamiento matemático le ayudará a separar la emoción del intelecto, pues confundir ambas cosas es algo absolutamente prohibido para un potente funcionamiento intelectual.

No hay nada malo en los aspectos emocionales, siempre que seamos capaces de reconocer lo que son: sentimientos, no hechos. Una sólida mente matemática le ayudará a reconocer cuáles son los factores que realmente importan en una situación dada y cuáles no.

EJERCICIO

Sirviéndose de su calculadora de mano, trate de saber aproximadamente cuánto tiempo pierde a lo largo de su vida si su pobreza matemática le obliga a gastar cinco minutos diarios. Supongamos que puede usted vivir hasta los 80 años y que comienza su cálculo a partir de los 10.

Tomemos otro ejemplo sencillo: Los bancos y las instituciones crediticias ofrecen tarjetas de crédito; los «periodos de gracia» y el porcentaje de los intereses cargados a las cuentas impagadas varía, a veces en grandes cantidades. Si utiliza usted como casi todo el mundo, más de una clase de tarjeta de crédito, tendrá algunas que le carguen un 14 % anual o incluso un 17, o que le financien desde 5 hasta 25 días sin cargo en su cuenta.

EJERCICIO

¿Sabe usted cuál de sus tarjetas le carga el interés más bajo? ¿Y el más alto? ¿Cuál de ellas le da

un periodo de gracia más generoso para el pago de sus facturas? En caso de que solo tenga una tarjeta, ¿sabe si es la que ofrece un interés más ventajoso de cuantas existen en este momento en su país? Si no es así, ¿por qué? ¿Tiene usted alguna razón de peso?

La ley obliga a que los porcentajes de interés y los periodos de gracia aparezcan en los estadillos mensuales, si bien suelen aparecer en letra menuda al principio o al final de los mismos. La aversión a los números puede hacer que pase usted por alto esta valiosa información. ¿Por qué tiene usted que pagar un interés indebido? ¿Le parece lógico?

O quizá utiliza usted el pensamiento matemático para llegar a otra conclusión definitiva: lo que le importa a usted es poder despreocuparse. Claro que no le gusta gastar en operaciones financieras un dinero innecesario, pero ha calculado la cantidad de tiempo que tendría que emplear en ahorrarse esas pesetas y ha decidido que no le importa. De modo que, tras pensarlo, ha concluido que le saldría más caro invertir el tiempo que ahora se ahorra en tapar los agujeros por donde se escapa su dinero. Para mucha gente, este razonamiento tiene sentido; es aplicable a su circunstancia y *es un uso de las matemáticas tan válido como el que se aplica a calcular todas las formas posibles de controlar su dinero.*

Este es, en realidad, uno de los puntos más importantes a los que intento llegar en este capítulo. Es necesario que deje usted de considerar la habilidad matemática como algo exclusivamente aplicable a las cosas que le enseñaron en el colegio. Aquellos antiguos problemas que hablaban de la cantidad de manzanas o naranjas que puede comprar Pepito o del tiempo que necesita una rana para subir una pared dando dos pasos atrás y uno adelante, son los usos más elementales que se pueden dar a las matemáticas. Las que se aplican a la ciencia son mucho más sofisticadas, como lo son *las más elevadas formas de*

razonamiento matemático utilizado en áreas de pensamiento que en absoluto se perciben por lo común como matemáticas.

Por ejemplo, el momento más crítico de un diagnóstico médico puede ser puramente matemático y no solo por los factores susceptibles de cuantificación, es decir, de ser convertidos en números, sino también por aquellos factores que pueden incluirse matemáticamente hablando, sean estos o no cuantificables. A veces, el razonamiento matemático se nos acaba porque nuestros conocimientos actuales de un área en concreto carecen de los elementos claves. Aun así, debemos utilizarlo siguiendo aquella teoría que sostiene que siempre es mejor un invitado educado que uno grosero.

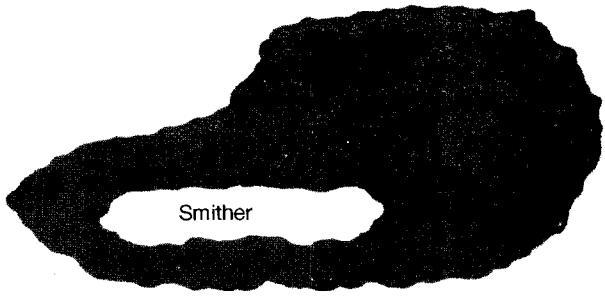
CONSTRUCTOR DE CEREBROS 14

APROXIMACIÓN A LAS MATEMÁTICAS DESDE NUEVOS ÁNGULOS

Ejercicio: Escoja un problema matemático sencillo de tipo aritmético: suma, resta, multiplicación y/o división, y trace una imagen de él.

Cuando una estrella del rock coge su guitarra y toca una cuerda, nunca piensa en que el sonido que produce es el resultado directo de unos datos numéricos descritos por Pitágoras. Pero, como músico, sabe aunque no se lo hayan enseñado, que existen unas pautas lógicas tras la cuerda E o la cuerda G —sus transiciones e intervalos—, una lógica que no varía nunca. Comencemos a ver el razonamiento matemático en términos de razonamiento lógico, ya que, al fin y al cabo, es eso exactamente: el razonamiento matemático es un razonamiento lógico cuantificable, esto

es, un tipo de razonamiento al que se pueden aplicar los números. ¿Por qué no demostrar este principio trazando una figura? Por ejemplo, supongamos que en Inglaterra existe un pueblo llamado Smither en el condado de Splint. Una sencilla representación podría ser esta:



Observando el dibujo, puede usted ver con facilidad que todos los smitherianos son splinterianos, pero no todos los splinterianos son smitherianos. Pero si le hemos dicho de antemano que este sencillo dibujo simbolizaría un diagrama matemático: conjunto y subconjunto, puede que haya salido de estampida.

Sin embargo, el dibujo es sencillísimo, totalmente comprensible, y su solución no puede ser más cómoda.

No permita que la tristeza con que le enseñaron matemáticas en el colegio le aparte de esta herramienta de tremendo poder intelectual que puede aumentar su capacidad mental en casi todos los aspectos de la vida.

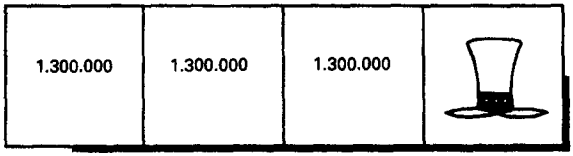
Veamos otro ejemplo con otra serie de dibujos. Pero, antes, permítame plantear el problema en términos aritméticos. Limítese a leerlo sin esforzarse por encontrar una solución:

El año pasado ganó usted 5.200.000 pesetas. Con una cuarta parte pagó los impuestos. El resto creció un tercio, gracias a una magnífica inversión. No obstante, al comen-

tar con sus amigos la cantidad de dinero que tenía en ese momento, uno de ellos le pidió que le prestara la mitad y nunca se lo devolvió. Para evitar caer en una depresión, se medicó a sí mismo con la entrada para un Mercedes azul oscuro, que le supuso la mitad del dinero que le había sobrado. ¿Cuánto tiene usted ahora?

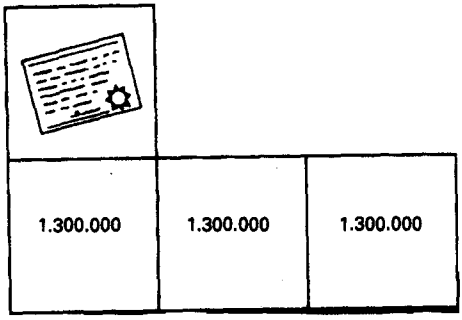
Si este problema le recuerda aquel viejo ejercicio de matemáticas de BUP sobre cuántas manzanas o naranjas puede comprar Pepito, aunque adaptado a los años 90, no le extrañe porque es así. Sin embargo, vamos a verlo de una forma completamente nueva, sirviéndonos de un sencillo dibujo.

Usted ganó 5.200.000 pesetas el año pasado, de las cuales una cuarta parte fue a parar a los impuestos.

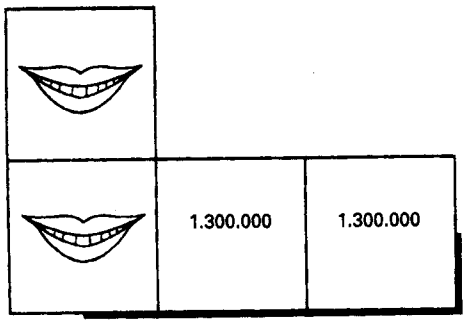


5.200.000

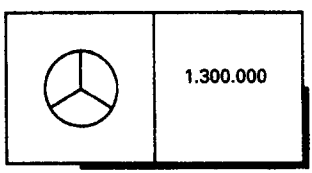
El resto aumentó un tercio, gracias a una magnífica inversión.



Al comentárselo a un amigo, este le pidió un préstamo por la mitad de su dinero que voló para siempre.



Para evitar una depresión, invierte usted la mitad del dinero que le resta en la entrada del Mercedes de sus sueños.



¿Cuánto le queda?

EJERCICIO

Resuelva los siguientes problemas utilizando el mismo método del dibujo que hemos ejemplificado en la última solución.

PROBLEMA IV

El año pasado ganó usted 6.300.000 pesetas. Un tercio fue a parar a manos de su ex esposa, de quien se divorció al descubrir que se había casado con usted por dinero. El resto aumenta en la mitad cuando vende usted su Porsche para estirar su dinero. Después, presta a su nueva novia dos tercios del total. De la cantidad restante, el Estado se lleva dos tercios. ¿Le quedan a usted todavía dinero y sensatez? ¿Cuánto? (Nos referimos al dinero desde luego, ya que la sensatez le ha fallado desde el principio.)

No se obsesione por los puntos sobre las «íes»

No tenga miedo de utilizar la lógica matemática. En otros aspectos de la vida puede pensar subjetivamente y temer menos los errores. ¿Qué ocurre si no cumple correctamente hasta el último detalle? Lo que cuenta es la corrección global, no los puntos de la «i» o la tilde de la «t». La calidad de su vida no depende más de las decisiones perfectamente objetivas que de la perfección de sus decisiones subjetivas. Trate de pensar en las matemáticas de la misma forma. Antes de volver a la calculadora o al papel y lápiz, realice una conjetura bien elaborada.

Supongamos que está usted cambiando las alfombras de su casa. Ha telefoneado a varias casas de alfombras para que le den un presupuesto. Nueve de cada diez expertos en medir alfombras son capaces de decirle cuán-

tos metros cuadrados necesita usted con un simple vistazo, antes incluso de aplicar sus criterios de medición, y nueve de cada diez veces, la conjetura se acercará bastante a una medida exacta. La experiencia ha enseñado a este experto a «calcular» a simple vista los metros y a tener confianza en esta habilidad adquirida.

También usted ganará en habilidad y confianza en estas áreas con unos cuantos Constructores de cerebros de sencilla ejecución.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 15

DESARROLLE LA CONFIANZA EN SUS SENTIDOS

Ejercicio: No escuche el parte meteorológico de la mañana hasta que haya salido a la calle o se haya asomado a la ventana; deje que su cuerpo le indique la temperatura de la atmósfera. En otras palabras, haga una conjetura; si lo hace a diario, a las dos semanas será capaz de establecer la temperatura como lo hace un hombre del campo.

Ejercicio: Cuando esté con sus amigos, intente calcular su peso y altura comparándolos con los suyos. Pregúnteles y luego para verificar la corrección de sus conjeturas, si se atreve; le recomiendo que añada algún centímetro a la altura de los hombres y que reste algún kilo al peso de las mujeres, por si acaso.

Ejercicio: Trate de averiguar qué hora es antes de mirar el reloj.

Ejercicio: Cuando vaya en coche, trate de averiguar (sin mirar el cuadro de mandos) cuánto espacio ha recorrido desde su último cálculo.

En otras palabras, tome conciencia en todo momento de que los números son las representaciones simbólicas del «cuánto»: temperatura, talla, distancia, tiempo o cantidad.

Recuerde que Eratóstenes, nacido trescientos años antes de Cristo, supo calcular la circunferencia de la Tierra y la magnitud de la distancia al Sol y a la Luna sin ninguno de los sofisticados instrumentos que se inventarían más de mil quinientos años después. ¡Y sus cálculos fueron casi exactos!

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 16

COMIENCE A PENSAR EN TÉRMINOS MÉTRICOS

Por ejemplo, si la etiqueta del papel pintado que acaba de adquirir marca 71,12 centímetros de ancho, obsérvelo y trate de calcular con la vista cuánto abarca esa medida en la pared. Es decir, «dibuje» las cosas antes de medirlas.

Ejercicio: Busque en las enciclopedias de su «botiquín» las medidas del sistema anglosajón y haga ejercicios de conversión al sistema métrico decimal.

Ejercicio: Haga lo mismo con la medición de la temperatura en grados centígrados y fahrenheit.

Hagamos ahora una visita a nuestros antiguos amigos el hombre de Kalahari, el corredor y la artista, y veamos qué tal se les da la aritmética, base de las matemáticas.

Como es obvio, el corredor de Bolsa vive en un mundo dominado por los números: 3.000 participaciones a 220 y 7/8; suben 1/4, bajan un 1/2. Si le quitáramos la calculadora de bolsillo, la calculadora-impresora de mesa y el programa rápido de cálculo por ordenador podría seguir funcionando. Después de todo, existían los mercados de valores antes de que los microchips hicieran posible la existencia de un ordenador terminal en cada mesa de trabajo. No existen cálculos misteriosos, fórmulas algebraicas o ecuaciones que puedan desalentar a un corredor de Bolsa; siempre puede recurrir al papel y lápiz para realizar una tradicional suma, resta, multiplicación o división. Pero el corredor está acostumbrado a pensar en los grandes números: cuando el volumen del mercado alcanza una venta en participaciones de 185.000.000 de pesetas, es capaz de visualizar tan inmensa cantidad, porque parte de su tarea es concebir el concepto millón.

No es así para el bosquimano. En su mundo, los grandes números carecen de sentido. No conoce el mercado; no juega al Monopoly; no utiliza el dinero. Los hombres primitivos no suelen poseer un léxico para denominar los grandes números, ya que no los necesitan. La tribu del Kalahari posee tres palabras que designan números: «uno», «dos», «muchos». Otras tribus tienen «uno», «dos», «tres», «cinco» o «muchos» para enfrentarse a cualquier contingencia. «Cinco» es un magnífico número para contar, ya que cinco son los dedos de la mano y del pie (bueno, cuatro y el pulgar). Imaginemos que nuestro hombre ha visto una manada de ñus y quiere comunicar a sus compañeros de tribu cuántos son. Su mirada es rápida y experta; lo sepa él mismo o no, es capaz de sumar con un cálculo fulminante. Digamos que ha visto 18 animales. Tal cantidad representa para él el número de los dedos de sus manos y pies

(suponiendo que los tenga todos) menos dos. Si le quitamos 6 ñus, su mirada captará este hecho sin parar su cálculo. El hombre de Kalahari no necesita elaborar un segundo pensamiento. Como el empleado de las alfombras puede hacer una estimación de los metros, nuestro hombre conoce bien lo que está viendo. Si la manada fuera demasiado grande para contarla mentalmente o con la ayuda del número de sus dedos, amontonará guijarros, uno por cada animal, o realizará incisiones en un trozo de madera. Ambas son técnicas reales de cálculo entre los pueblos antiguos y han sido muy útiles para toda la humanidad.

El espíritu de nuestra artista «está por encima de las matemáticas», o al menos eso cree ella, porque, aun así, nunca vendería un cuadro por 20.000 pesetas si cree que vale 200.000, o por 200.000 si piensa que pueden ofrecerle 2 millones. También ella ha captado que el concepto «más» y otros muchos son numéricamente identificables. Su experto ojo de artista reconoce en menos de un segundo la relación espacial entre los cuerpos, el encuentro de las líneas de la perspectiva, el no encuentro de las paralelas y otras muchas realidades de su oficio que, lo sepa ella o no, están basadas en hipótesis matemáticas comprobadas. Nuestra artista conoce mucho mejor la geometría de lo que ella misma puede imaginar.

Lo mismo podría aplicarse a su caso, lector. Aunque no haya realizado una suma o una sustracción, usted conoce perfectamente el saldo de su cuenta y cuánto le queda para acabar el mes. Sabe usted cuánto paga al Estado en impuestos y cuánto le descuentan para la Seguridad Social. Está familiarizado con la cuantía de las letras de su coche, con la amortización de su casa o el alquiler de su apartamento, y con lo que le cuesta anualmente la educación de su hijo Joaquín. Le guste o no los resultados que arrojan esos números para cubrir sus obligaciones mensuales, en realidad no le asustan porque usted no los imagina como números, sino que se los imagina como conceptos que se miden en pesetas.

ADOPTE UNA ACTITUD DISTINTA FRENTE A LOS NÚMEROS

Fíjese en lo que representan. Aproxímese a ellos no como a meros números, sino como a los conceptos reconocibles de «mucho» o «poco».

Ejercicio: Cocine algo que requiera muchos ingredientes, pero no trate de medirlos con exactitud. No utilice siquiera recipientes de medida. Utilice un vaso normal, sin marcas, para mezclar los ingredientes y calcúlelos a ojo.

Ejercicio: Observe su casa y busque algún problema que posea elementos matemáticos, resuélvalo con imágenes, sin ayudarse con la calculadora.

A MEDIDA QUE AUMENTA SU MOTIVACIÓN, AÑADA LIBROS DE MATEMÁTICAS A SU BIBLIOTECA

Ejercicio: Compre un buen libro de matemáticas para añadir a su «botiquín» intelectual y úselo como está usando el diccionario y el resto de los libros de consulta que hemos recomendado. Lea cualquier cosa que le suscite interés en el libro durante cinco minutos, una vez a la semana. Podría leer mucho más tiempo, pero de momento lo dejaremos en esos cinco minutos.

Un buen libro de matemáticas que tenga además la ventaja de ser un libro entretenido. Cuanto más se familiarice usted con las palabras, mayor será su capacidad para utilizarlas, y esto vale también para las matemáticas. De la misma forma, cuanto más cómodo se sienta con los conceptos matemáticos, con tanta mayor facilidad podrá aplicar esta nueva capacidad a los aspectos no matemáticos.

¿Por qué cree que le pido que lea no más de cinco minutos diarios ese libro de matemáticas? Muy sencillo, porque seguramente le resulta tan intolerable pensar en que tiene que leer una hora de matemáticas al día o a la semana que no llegará a abrirlo.

En cambio, sentarse a leer durante solo cinco minutos lo hará más soportable. Es casi una tentación. Así, podrá «entrar» con facilidad. Aunque no le apetezca continuar una vez pasados los cinco minutos, no se sienta mal, pero inténtelo de nuevo la semana próxima.

Yo utilizo este mismo truco para acudir al gimnasio dos o tres días a la semana. Me hago a la idea de ir 3 días elegidos durante cinco minutos. Si me apetece irme antes, lo hago sin remordimientos. He descubierto que casi siempre, una vez que estoy allí, me quedo un rato más. Pero siempre sé que podría irme antes, sin plantearme problemas.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 19

ELIJA PROBLEMAS TÍPICAMENTE MATEMÁTICOS Y RESUÉLVALOS DE UNA FORMA ATÍPICA

Si el método más obvio es una división, vea si puede responder a la pregunta «cuánto» a través de una resta o de cualquier otra forma. Cuantos más

métodos use para llegar a la respuesta justa, mejor. Cuantos más métodos matemáticos emplee, mejor captará el razonamiento matemático. Intente la suma, la resta, la multiplicación, las divisiones largas y cortas, las fracciones y los decimales.

Ejercicio: ¿Recuerda el problema de la primera página de este capítulo? ¿Cuánto es 12 dividido por 1/2? ¿De cuántas formas puede usted llegar a la solución correcta, 24?

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 20

COMIENCE A RESOLVER LOS PROBLEMAS A *SU* MANERA

Tome un sencillo problema de matemáticas de un libro de texto —un problema de álgebra elemental iría bien— y léalo desde la última frase del planteamiento (inmediatamente antes de la solución) hasta la primera. A menudo, los problemas vienen presentados en los libros de texto de forma que le conducen paulatinamente hasta el resultado a través de una información cada vez más importante. No debería usted pensar de esta forma. Hágalo justo desde la perspectiva opuesta.

Ejercicio: Si no le parece útil esta forma, empiece por la propia solución, conectándola con la última frase, y proceda después hacia atrás lógicamente. Tendrá así una perspectiva que no podría obtener añadiendo la respuesta al método tradicional que consiste en ir progresando hacia delante. En cualquier caso, cuanto mayor sea la cantidad de formas que emplee en resolver el problema, mejor lo entenderá.

BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA EL FINAL DE LA TERCERA SEMANA

1. ¿Si divide una tarta por 1/2, cuántos trozos tendrá?
2. ¿Si divide 12 trozos por 1/2, cuántos trozos tendrá?
3. Entonces, ¿cuánto es 12 dividido por 1/2?
4. ¿Por qué puede aplicarse una mente matemática a otras áreas no matemáticas?
5. ¿Qué significados tiene la palabra «discreto»?
6. ¿Y la palabra dispar?
7. ¿Por qué es mejor «pensar» en términos métricos que calcularlos?
8. ¿Para qué vale convertir los grados centígrados a fahrenheit?
9. ¿Qué tipo de libro de matemáticas se ha recomendado aquí?
10. ¿El uso de la calculadora puede impedirle la comprensión de las matemáticas?

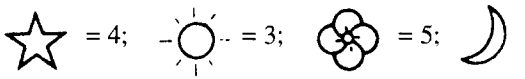
RESPUESTAS

1. 2. (Demasiado grandes para su dieta)
2. 24.
3. 24.
4. Porque aumenta la capacidad de razonamiento.
5. Moderado, dotado de tacto, reservado (entre otras).
6. Diferente.
7. Porque ayuda a tener una mente matemática.
8. Por la misma razón.
9. Un libro a la vez riguroso, claro y ameno.
10. No, de la misma forma que el uso del reloj no estropea su capacidad para entender el tiempo.

VEAMOS AHORA LAS SOLUCIONES DE LOS CUATRO PROBLEMAS MATEMÁTICOS DE LAS PÁGINAS 76-86

PROBLEMA I

«Dos estrellas y una luna = 10», dice el problema; «una estrella y dos lunas = 8». ¿Reconoció este sencillo problema algebraico? 2x más y = 10; 2y más x = 8. ¿Cuáles son los valores de x e y? Da menos miedo cuando se dice Con flores, ¿verdad? La solución de tan fácil cuestión aritmética es:



PROBLEMA II

¿Tardó más de 2 minutos en percibir la respuesta al problema? Si fue así, necesita usted más instrucción no solo en matemáticas y en lógica, sino en cómo aprender a analizar un problema, dados unos datos. Naturalmente, la respuesta es que no existen esas 100 pesetas. Su error ha estado en recordar las 3.000 pesetas que costaba en principio la habitación, cuando esto no tiene nada que ver con el problema. De hecho, la solución es: la habitación cuesta 2.500 pesetas, los tres hombres han pagado 2.700, sobran 200 que están en el bote de las propinas.

Si percibió la solución enseguida o en los primeros dos minutos es que está más capacitado de lo que piensa para resolver problemas matemáticos.

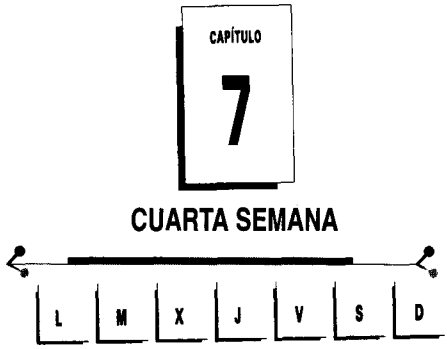
PROBLEMA III

No hay ningún truco escondido en este caso, solo lógica aritmética. Dos por 1.000 pesetas y 3 por 1.000

suman lo que 5 por 2.000, pero solo hasta que las 30 corbatas aportadas por el hombre de las «3 a 1.000 pesetas» se acaben, lo que ocurrirá antes que en el caso de las 30 aportadas por el hombre de las «2 a 1.000 pesetas». A partir de ese momento, tendrán que plantearse qué hacer con la parte aportada por el hombre de las «2 a 1.000 pesetas», vendiendo de hecho algunas de ellas a «3 por 1.000 pesetas», es decir, más baratas que las «2 a 1.000 pesetas» que habría vendido uno de los hombres por su cuenta.

Y LA RESPUESTA AL PROBLEMA IV:

700.000 pesetas.



Construir una mente lógica

HERRAMIENTAS QUE NECESITA PARA LA CUARTA SEMANA:

Papel, lápiz y una mente abierta

Razonar es un proceso tan familiar y natural como respirar, pero es también la única habilidad que permite a quienes no son genios progresar indefinidamente.

MAX BLACK
Critical thinking

¿Por qué la gente se aferra con desesperación a las ideas equivocadas?

¿Por qué empiezo el capítulo dedicado a la lógica con este enigma? Porque trato de hacer hincapié en el pensamiento ilógico y en por qué tantos se aferran a él contra todos los datos de la evidencia que les demuestran su error.

La persona lógica, a quien se le presenta una respuesta distinta a la suya, dice: «Veamos. Seguiré los pasos de esa solución y veré si sirven. Pues sí, tenía razón, *¡funciona!*».

En la misma situación, una persona ilógica diría: «Tengo tanto y tantos años, sé la respuesta desde que cumplí los 19 y no he tenido que buscar la solución porque ¡yo ya lo sabía!».

Acertijos y enigmas aparte, esta es una de las situaciones más comunes de la vida diaria: el aferrarse a lo que uno «conoce» en vez de abrir la mente y dejar pasar el aire fresco de la simple lógica.

No se preocupe, este capítulo no se va a convertir en un libro de texto sobre lógica, pero le *introducirá a* sus formas de aproximación a la verdad y le dará una idea de cómo usar sus preceptos en la vida diaria y la solución de problemas.

La lógica no es algo que haya quedado en las aulas de su colegio. Al menos, espero que no haya sido así, porque, si lo es, le resultará difícil la vida normal, por no hablar del cumplimiento de sus metas, incluso las más modestas. Vivir lógicamente elimina un gran número de errores.

En su libro *How we think,* el filósofo-educador John Dewey estableció los siguientes pasos para una forma lógica de llegar al fondo de los problemas y resolverlos.

El primer paso es *tener conciencia del problema.* El segundo, *definirlo y analizarlo, estableciendo* sus parámetros. El tercero, la *aproximación racional desde varios ángulos,* considerando un número de opciones y varias hipótesis de trabajo para su solución. Y el último es seleccionar una *solución* y verificar su eficacia.

PIENSE POR SÍ MISMO

Ejercicio: No se limite a leer los problemas que encuentra en los libros; resuélvalos por usted mismo. He

aquí uno para empezar: Un hombre que está mirando un retrato que cuelga de la pared dice:

> No tengo ningún hermano o hermana, pero el padre de este hombre es el hijo de mi padre.

¿Qué retrato está mirando?

Si ha aventurado: «Está mirando un retrato de sí mismo», únase al club; tiene miles de miembros, todos ellos equivocados, porque ese hombre está mirando un retrato de su hijo.

Cuando puse este ejemplo en mi columna de *Parade,* «Pregunte a Marilyn», di la respuesta correcta sin explicarla, sin poder imaginarel aluvión de protestas que iba a provocar. Llegaban cartas a cientos, algunas de ellas muy apasionadas, defendiendo que aquel hombre estaba mirando un retrato de sí mismo, absoluta y totalmente.

Veamos algunas muestras inéditas:

¡NO SEÑOR! Estudio en la Universidad. En estos momentos recibo una clase titulada «PENSAMIENTO». El profesor nos puso esta adivinanza hace unas semanas. Me resultó difícil pero la resolví. Nuestro profesor confirmó el resultado en clase. La solución es: ¡¡EL HOMBRE ESTÁ MIRANDO UN RETRATO DE SÍ MISMO!! Si dibuja usted un diagrama, verá lo fácil que resulta. Espero ver pronto la corrección en su columna.»

B. K.

«La respuesta a este difícil problema no es el hijo del hombre que mira el retrato, sino que se trata de un cuadro del hombre mismo. Me hicieron esta pregunta en 1941 en el examen para un puesto de enfermera. Por favor, corríjalo antes de que alguien se equivoque en un test por culpa de su respuesta.»

V. N., R. N.

Ejercicio: Si su respuesta era incorrecta, intente resolver de nuevo el acertijo. No se limite a leer la respuesta; esa no es forma de aprender. Y cuando haya acabado, mire la explicación: Llamaré al hombre que habla «Juan» y al hombre del retrato el «señor X« y transformaré el párrafo en un diálogo corriente sin cambiar el significado:

Juan dice: «Soy hijo único, y el padre del señor. X es el padre de mi hijo».

Si Juan tuviera que resolver él solo el problema, podría decir: «¿Y quién es precisamente el hijo de mi padre? ¡Si no tengo hermanos, solo puedo ser yo mismo! De modo que el padre del señor X soy yo, y el señor X es mi hijo».

Si tenemos que resolver el problema nosotros, diríamos que Juan es hijo único, y que el padre del señor X es el hijo del padre de Juan, y entonces el padre del señor X debe de ser Juan. Y si el padre del señor X es Juan, el señor X es el hijo de Juan.

SEPARE EL PROBLEMA DEL SÍNTOMA

Ejercicio: Eche una ojeada a estas situaciones corrientes de la vida y decida cuál ilustra un síntoma y cuál un problema:

1. Tiene usted 40 años y necesita emplear mucho tiempo en un libro para entenderlo con toda claridad.
2. Tiene usted 40 años y se cansa con más facilidad que antes.
3. Tiene usted dos hijos, y su marido pasa con usted menos tiempo que antes.
4. Tiene usted dos hijos y pesa 10 kilos más que antes del primer embarazo.

¿Las respuestas?: 1 y 3 son problemas; 2 y 4 son síntomas. Veamos por qué:

1. Un cambio en la capacidad de atención es problemático, pero parte habitual del correr del tiempo.

2. Cansarse con mayor facilidad a los 40 no es normal, por el contrario, debe considerarse un síntoma.

3. Si tiene usted ya dos hijos es casi imposible que su marido pase con usted tanto tiempo como antes, por la sencilla razón de que probablemente usted misma le dedique menos tiempo. Incluso si él pasa muchos ratos con los niños, ya es un tiempo menos para ustedes dos. La situación puede constituir un problema, pero no es el síntoma de nada inherente a la circunstancia.

4. Tener hijos no hace aumentar el peso. El sobrepeso que tiene usted ahora puede ser un síntoma de otro problema.

DEFINA Y ANALICE EL PROBLEMA

Una gran parte reside en admitir que el problema existe. Hay, sin embargo, un elemento clave a recordar, una parte importante para un uso provechoso de la lógica en la vida. Podemos aprender a acercarnos a los problemas de forma racional y no emocional, pues, en caso contrario, no podremos resolverlos. Odiar un problema no lo resuelve.

Ejercicio: Sírvase de los ejemplos que acabamos de ver y defina brevemente el problema. Para los casos 1 y 3, ya ha recibido ayuda; para 2 y 4, hágalos usted mismo.

1. Tiene usted 40 años y necesita emplear mucho tiempo en un libro para entenderlo con toda claridad.

2. Tiene usted 40 años y se cansa con mayor facilidad que antes.
3. Tiene usted dos hijos, y su marido pasa con usted menos tiempo que antes.
4. Tiene usted dos hijos, y pesa 10 kilos más que antes del primer embarazo.

Compare ahora sus respuestas con estas:

1. Está usted envejeciendo, sencillamente.
2. A menos que esté usted enfermo, no hace el suficiente ejercicio. Decir aquí que el problema es que «ya no es tan joven como antes» es eludir su reconocimiento. Si tuviera usted 100 años, sería otra cosa, pero no los tiene.
3. Ahora tienen menos tiempo para pasarlo juntos. Decir «ya no me quiere», no es una respuesta lógica, sino emocional. El problema original no detalla otras circunstancias que lo hagan verosímil.
4. A menos que esté enfermo, lo que ocurre es que come demasiado. Decir en este caso que «la maternidad cambia la figura femenina» es, de nuevo, una forma de evitar el problema y su solución. La maternidad puede ocasionar cambios en la figura de la mujer, pero no le añade peso.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 24

APROXIMACIÓN RACIONAL A LOS PROBLEMAS

Ejercicio: Estudie desde varios ángulos y perspectivas un problema, y considere el número de soluciones.

Repase los cuatro ejemplos y busque varias soluciones para cada uno, escríbalos y ponga especial atención en aquellas que le parecen más viables. Aquí están de nuevo, con una mayor definición:

1. Tiene usted 40 años, y emplea mayor cantidad de tiempo en entender un libro con toda claridad. *Se está haciendo mayor.*

2. Tiene usted 40 años, y se cansa más fácilmente que antes. *No hace usted el suficiente ejercicio.*

3. Tiene usted dos hijos, y su marido pasa menos tiempo con usted que antes. *Ahora tienen menos tiempo para pasarlo juntos.*

4. Tiene usted dos hijos, y pesa 10 kilos más que antes del primer embarazo. *A no ser que esté enferma, come usted demasiado.*

Compare sus soluciones con estas:

1. A) Leer menos.
   B) Aprender a emplear más tiempo en los libros sin que eso le preocupe.
   C) Comprarse unas gafas adecuadas.

2. A) Buscar actividades más sedentarias.
   B) Dejar las actividades vigorosas cuando se sienta cansado.
   C) Comenzar un programa de ejercicios.

3. A) Buscar compañía en otro lugar.
   B) Pasar más tiempo con los hijos.
   C) Dejar a los niños al cuidado de alguien con más frecuencia.

4. A) No mirarse tanto al espejo.
   B) Comprar una talla o dos más en la ropa.
   C) Hacer dieta.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 25

SELECCIONE UNA SOLUCIÓN Y VERIFIQUE SU EFECTIVIDAD

En el ejercicio que acaba de completar, las soluciones aparecen ordenadas según su grado de eficacia. El grupo «A» —leer menos, buscar actividades más sedentarias, buscar compañía en otro lugar y no usar tanto el espejo— contiene soluciones muy relativas, que son más bien parches momentáneos y con el tiempo no harán sino empeorar los problemas.

Las respuestas del grupo «B» —aprender a pasar más tiempo con un libro, sin que eso le preocupe, dejar las actividades vigorosas cuando se sienta cansado, pasar más tiempo con los hijos, comprar tallas más grandes— son quizá las más elegidas por la mayoría de la gente, si no en teoría, si en la vida real, porque son posturas erróneas, esto es, soluciones que requieren un cambio mínimo.

Las respuestas del tipo «C» —comprar unas gafas adecuadas, comenzar un programa de ejercicios, dejar más a menudo a los niños con una persona que los cuide, comenzar una dieta— son las soluciones más eficaces y tendrán efectos permanentes para un cambio a mejor.

Ejercicio: Tome las soluciones que ha escrito y ordénelas por su eficacia, según los grupos anteriores. ¿En qué fallan? Es menos importante la solidez de sus soluciones que el hecho de que tiendan a agruparse en A, B o C. ¿Tiende usted a escoger soluciones que empeoren las cosas con el tiempo? ¿O a mantener las cosas como están? ¿O a hacer que mejoren?

La solución lógica mejora las cosas.

El razonamiento lógico debería encontrar un puesto en su vida diaria. Cuanto más lógico sea usted, más fáci-

les serán las cosas, y más rápida y cómoda su solución. Lo que hemos aprendido en materia de razonamiento matemático vale también para el razonamiento lógico. Ambos funcionan de la misma manera; la diferencia es que, en la lógica, los números intervienen menos, y cuando aparecen no tienen una importancia central.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 26

CONSIDERE LAS ESTADÍSTICAS CON SENTIDO CRÍTICO

El campo de la estadística constituye un ámbito de transición de los números a los conceptos. Considere, por ejemplo, un informe ficticio sobre cómo juzga la media de los ciudadanos la gestión de los presupuestos por parte del gobierno.

Ejercicio: ¿Tiene usted otra manera de interpretar la siguiente estadística?

- El 15 % del electorado aprueba resueltamente la gestión.
- El 20 % aprueba la gestión.
- El 30 % muestra su indiferencia por el asunto.
- El 20 % la desaprueba.
- El 15 % la desaprueba intensamente.

Considerando estos datos matemáticamente, vemos que la opinión está repartida de manera uniforme. Es decir, no predominan ni las opiniones negativas ni las positivas. Razonablemente, podría decirse que este gobierno está en una posición neutral en su gestión de los presupuestos.

En cualquier caso, también podría usted extraer de la estadística el siguiente planteamiento:

«El 65 % del electorado no está de acuerdo con la forma en que el Gobierno gestiona el presupuesto.»

En este caso, habría sumado usted el 15 % de quienes lo desaprueban con vehemencia, el 20 % de quienes lo desaprueban y el 30 % de los indiferentes que de hecho no dijeron que les *gustara* la gestión gubernamental en esa materia.

Esto no solo sería un magnífico ejemplo de lógica errónea, es en realidad lo que se hace continuamente con este tipo de consultas al electorado y con la estadística en general. Está más que probado que se puede mentir a base de estadísticas.

Todo depende de cómo se sume, se reste, se multiplique o se divida.

La próxima vez que vea usted unos resultados estadísticos, considere de cuántas formas puede interpretarlos. A menudo, la mejor manera de aprender algo bien es ver dónde nos equivocamos.

Una mente capaz de pensar en términos matemáticos dará mayor potencia a su capacidad intelectual en todas las facetas del análisis. El análisis del problema y la distinción entre los hechos y las falacias es la clave para resolverlo. *Y no es necesario saber matemáticas para tener una mente matemática.*

TRATE LA LÓGICA COMO LAS MATEMÁTICAS

Cuando se enfrente a un problema que tenga algo que ver con la lógica, trátelo de la misma forma que trató el problema matemático en el constructor de cerebros núm. 19.

Intente organizarlo en orden cronológico. Si no funciona, intente reajustarlo, yendo de lo general a lo par-

ticular. Piense matemáticamente. Es la clave para resolver problemas lógicos. En el constructor de cerebros número 14, le decíamos que pensara en las matemáticas como si fueran lógicas. Ahora le decimos que piense en la lógica de forma matemática. Ambos son conceptos interrelacionados. La claridad de un razonamiento puede nacer de la claridad de los números. Piense en «una caja de naranjas», en vez de pensar en «6 naranjas» y los conceptos tomarán el lugar de las cantidades.

Cuando se encuentre con un problema matemático o que contenga elementos matemáticos o lógicos en la vida diaria, ponga en una secuencia ordenada todos los aspectos de forma parecida a cómo suelen plantearse los problemas en un texto elemental de matemáticas.

Existen muchas formas de hacerlo, de modo que deberá usted encontrar la que funcione mejor en cada caso. Conviene primero que intente el orden cronológico. Si el problema se resiste a entrar en esta estructura temporal, trate de reajustarlo desde lo general a lo particular. Es un método que a menudo ofrece buenos resultados, ya que los problemas se desarrollan comúnmente de este modo.

Ejercicio: Utilice la lógica para resolver este problema:

Una rana cae en un pozo de 32 metros de profundidad. Cada día asciende 2 metros por el muro y se desliza 1 durante la noche. ¿Cuántos días tarda la rana en salir del pozo?

A primera vista puede parecerle un problema matemático por la aparición de números. Sin embargo, no se requieren conocimientos matemáticos para resolverlo, sino lógicos. La presencia de números en un problema no lo convierte en matemático, como la presencia de una rana no hace de él un problema biológico.

¿Cuál es la respuesta? La rana tardará 30 días en salir del pozo.

Explicación: Volvamos al principio y quitemos los números, que solo sirven para distraernos. Después de todo, la profundidad del pozo no es la clave del problema; la clave es la forma en que la rana lo resuelve. Supongamos que el pozo solo mide 2 metros. ¿Cuánto

tiempo tardará en salir? Menos de un día, ya que llegará al borde y lo saltará. Si el pozo tuviera 3 metros, la rana ascendería 2 y bajaría 1 en las primeras 24 horas, de modo que saldría tan pronto como llegue el siguiente día, habiendo utilizado un día solamente. Si el pozo midiera 4 metros, la rana invertiría 2 días, y así continuamente.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 28

PIENSE EN LA LÓGICA COMO ALGO SENCILLO. LO ES

No piense en relacionarse con la lógica de la misma forma que lo ha hecho siempre con las matemáticas, es decir, como si se enfrentara a una materia difícil que debe aprender. Por el contrario, practíquela subjetivamente al principio, como si fuera un modo de imaginar las cosas y situaciones más relevantes de su vida cotidiana, y verá que así como ha cambiado su sentimiento hacia las matemáticas cambiará también hacia la lógica. Observemos lo que se llama «lógica deductiva moderna», que aparece en muchos aspectos de su vida diaria. La lógica deductiva, llamada a veces «lógica simbólica» o (prepárese) «lógica matemática», se relaciona con el intento de hacer evidente la base de una conclusión. Este tipo de lógica presenta los argumentos en forma de planteamientos (también llamados «premisas») que deben conducir, inevitablemente, a una conclusión correcta.

He aquí un ejemplo de la forma más sencilla de deducción lógica:

> Premisa: Todos los seres humanos vivos, sanos y normales respiran a través de la nariz.
> Premisa: Elisa no respira a través de la nariz.
> Conclusión: Elisa es un ser humano muerto, enfermo, lesionado, anormal o no es en absoluto un ser humano, sino algo distinto (una carpa, por ejemplo).

Se trata de un ejemplo bastante primitivo porque aún no sabemos qué o quién es Elisa. ¿Le curamos su enfermedad, la enterramos o la alimentamos con huevos de hormigas. Por otra parte, la premisa inicial que afirma que todos los seres humanos respiran por la nariz puede ser cierta o no; pero si es cierta y si lo es también la segunda premisa, entonces la conclusión es verdadera (aunque necesitemos más datos para determinar la naturaleza de Elisa), y los lógicos dicen que el argumento es válido.

Ejercicio: Imagine que está usted en una fila, esperando ver la reposición de una película muy popular. Son las 10 de la noche y hace frío y viento. La proyección no ha empezado aún y está usted esperando a la sesión de las 10,30. Está empezando a quedarse helado y a impacientarse por momentos. La espera parece infinita. ¿Qué argumento lógico podría utilizarse para salirse de la fila, tomarse un café y volver a su casa, que le espera cómoda y caliente?

Veamos un buen ejemplo de aproximación lógica para resolver el problema:

> Premisa: Al contrario que en el teatro, las proyecciones cinematográficas son siempre idénticas entre sí.
>
> Premisa: Esta película en concreto se proyectará otras muchas veces y usted podrá verla cómodamente en algún momento. Cualquier proyección futura de esta película tendrá tanta calidad como esta.
>
> Premisa: La gente que aguanta el frío y la frustración sin una razón de peso recibirá un cheque de viaje alrededor de su cerebro de 50.000 kilómetros.
>
> Conclusión: Cualquiera que espere impacientemente en medio del frío para ver lo mismo que podría ver en mejor circunstancia (cuando hiciera más calor o hubiera menos público guardando la fila porque la película llevara ya un cierto tiempo de exhibición) recibiría un cheque de 50.000 kilómetros alrededor de su cerebro.

El punto fundamental es, sin duda, que podemos emplear la lógica objetiva para todo tipo de cuestiones y siempre da resultado. Si hay datos suficientes en las pre-

misas, la conclusión debe ser válida. No solo lo hacen los detectives para resolver enigmas, también los ordenadores trabajan con la lógica deductiva: «si tal cosa y tal otra son ciertas, entonces la conclusión debe ser esta.»

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 29

NO DESPRECIE NINGUNA PREMISA

Si la solución de un problema lógico le presenta problemas, repáselo y observe si ha despreciado algún dato. Hacer suposiciones es una de las cosas que entraña mayor riesgo de error en la lógica y en la vida. Si logra usted evitarlo, ello reportará un gran beneficio a su vida privada y profesional.

Ejercicio: Intente resolver lo siguiente: Si todos los hombres llamados Ernesto salen solo con mujeres llamadas Ernestina, y un hombre llamado José da una fiesta a la que invita a tres hombres llamados José y cuatro mujeres llamadas Josefa, a un hombre llamado Ernesto y dos Ernestinas, y cada mujer llamada Ernestina conoce a un hombre con el que irá a cenar después, cuáles serán los nombres de los participantes en la cena, partiendo de que uno de ellos se llama Ernesto?

¿Le plantea problemas la solución? Vuelva entonces al problema y observe si ha despreciado alguno de los supuestos.

La respuesta es como sigue: Los nombres de los comensales son Ernesto, Ernestina, José y Ernestina. No hemos dicho aquí que las mujeres llamadas Ernestina salgan solo con Ernestos, ni que los llamados José queden solo con las Josefas.

Y aducir que Ernesto fue a cenar en fechas distintas con las dos mujeres llamadas Ernestina indica una tendencia a la astucia que representa un problema real, especialmente entre la gente de gran inteligencia, que a menu-

do se preocupa tanto de las interpretaciones estrictas que olvida la esencia auténtica del problema. Es lo que comúnmente se llama «buscarle tres pies al gato».

La lógica se presenta con muchas facetas

A veces, los términos «lógica deductiva» y «lógica inductiva» se sustituyen por las expresiones latinas *a priori* y *a posteriori*, para referirse a estos dos tipos de conocimiento.

A priori se traduce literalmente por «lo que viene antes», y se refiere al conocimiento que ya hemos acumulado, hechos que damos por descontado por conocerlos de antemano. Ejemplos: el gato maúlla, el perro ladra. Dos y dos no suman cinco, sino cuatro. Un razonamiento *a priori* (conocido también como razonamiento «deductivo») se basa en una serie de supuestos que ya hemos aceptado como verdaderos.

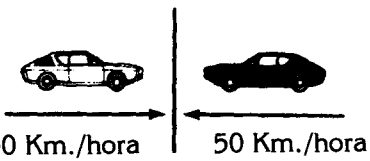
A posteriori se traduce por «lo que viene después». En este tipo de razonamiento («inductivo») debemos empezar por acumular los datos observables que nos pueden llevar a una conclusión general. Por ejemplo: cada vez que trato de traspasar esa puerta me doy un fuerte golpe en la frente. Es obvio que soy demasiado alto para pasar por ella sin agacharme.

INTENTE OTRAS FORMAS DE APROXIMACIÓN LÓGICA

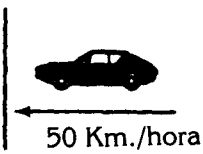
Si los problemas lógicos le han dado dolores de cabeza en el colegio, en el trabajo o en la vida, busque otras formas de aproximación. Trace dibujos.

Ejercicio: Conteste a la siguiente pregunta sirviéndose de dibujos de sencilla ejecución: *¿Es mayor la gravedad de las lesiones que sufre el conductor* en un choque entre dos automóviles a 50 kilómetros por hora que la de las lesiones producidas por un choque contra un muro de piedra a la misma velocidad?

Si conoce el problema, le será fácil repetir la respuesta que ha oído, pero ¿sabe usted por qué es así? He aquí dos figuras que pueden ayudarle a saberlo.



Si va usted en el automóvil azul «comparte» 100 kilómetros/hora en el choque con el automóvil verde, lo que supone 50 kilómetros/hora cada uno.



Si va usted en el automóvil azul y se estrella contra un muro rígido, los 50 kilómetros/hora serán para «usted solo».

En otras palabras, la gravedad será aproximadamente igual para cada conductor.

Si lo hubiéramos escrito, nos habría llevado algo más de tiempo, pero siempre es más fácil trabajar con conceptos vertidos en un papel frente a los ojos que hacerlo con conceptos en la cabeza. Esto no debe avergonzarle. Somos muchos los que necesitamos este tipo

de ayuda cuando comenzados a ejercitar nuestros cerebros, la misma que necesitamos cuando estamos aprendiendo a ejercitar los cuerpos. Más tarde, lo podrá hacer con la cabeza si quiere, aunque raramente es necesario, ya que captar la respuesta correcta para los problemas de nuestra vida es mucho más importante que impresionar a los demás con nuestras habilidades sin necesidad de papel y lápiz. Por lo general, no esperamos que un abogado redacte un perfecto contrato la primera vez que coge la pluma, y nos parece normal que consulten sus libros de leyes cuando están empezando. Los médicos tampoco llevan en la cabeza el *Vademécum*. Más aún, si un médico estableciera un diagnóstico difícil valiéndose solo de su memoria, sin consultar otras fuentes, no nos impresionaría, más bien saldríamos huyendo.

Por la misma razón, no debemos esperar convertirnos en «expertos instantáneos» nosotros mismos. Muchas veces a lo largo de este libro he subrayado la importancia de no escribir las cosas: no escriba las definiciones de las cosas; haga conjeturas, pero no escriba las deducciones del sistema métrico decimal, etc. Se trataba en esos casos de ejercicios para aumentar su capacidad, para desarrollar el pensamiento objetivo e independiente. Pero, cuando se trata de resolver problemas, una persona inteligente se vale de todos los instrumentos que tiene a su alcance: perspicacia, intuición, razonamiento lógico, experiencia... y papel y lápiz.

BUSQUE LA INFORMACIÓN NECESARIA

Tenga en cuenta que es extremadamente difícil saber cuándo poseemos toda la información posible, y que incluso cuando somos conscientes de no poseerla y

no tenemos los medios de hacernos con ella, el problema de tomar una decisión sigue en pie. Si esperamos a tener una información exhaustiva, cometeremos menos errores, pero corremos el riesgo de no actuar nunca. Esto ocurre con muchos de los errores científicos. En la microfísica, por ejemplo, las mejores conclusiones requerirían una información imposible de obtener con los instrumentos actuales.

Con todo, podemos beneficiarnos de la mayor cantidad de información que razonablemente podamos obtener antes de tomar decisiones; o, al menos, con reunir una cantidad de información suficiente para la gravedad del problema. Siempre que sea posible posponer una decisión hasta tener más hechos sobre los que basaría, hágalo sin vergüenza y sin dudas.

Ejercicio: Si todos los perros tienen el pelo azul, y todos los gatos, amarillo, ¿cómo llamaríamos a una criatura que lo tuviera verde?

Sí, la mezcla del azul con el amarillo es verde, pero no tenemos representados al gato y al perro sobre un papel. De la información que da el ejercicio, sería mejor que no diera usted ningún nombre a la criatura, ni siquiera «perrogato» o «gatoperro». No se deje intimidar por un juicio tan insuficiente. Por desgracia, muchos de nosotros desarrollamos este tipo de juicios a diario y llegamos a estas conclusiones a causa de nuestro intenso pánico a equivocarnos.

SIGA LAS PREMISAS

Retenga en la mente que el único requisito imprescindible para la conclusión es seguir las premisas. En sí mismas, las premisas pueden ser verdaderas o falsas.

¿Para qué necesitamos una conclusión que provenga de premisas falsas? Quizá para obtener diversas perspectivas, por ejemplo: «Soy un sargento del ejército y conduzco a mis hombres hasta lo alto de una colina, pero

si por el contrario yo fuera el jefe de las tropas enemigas, y

si tuviera algunos hombres escondidos tras aquel grupo de árboles,

entonces ¿me vería forzado a atacar al ejército de la cima?».

Seguir falsas premisas hasta su conclusión lógica es un buen ejercicio de aprendizaje de la lógica.

Ejercicio: Si los diamantes no rompen el cristal, y el cristal rompe el cristal, ¿cuál de los siguientes supuestos es cierto si no puede romper un cristal con su anillo de compromiso?

A) El anillo es de diamantes.

B) No es de diamantes.

C) Es de cristal.

D) No es de cristal.

E) No es ni de diamantes ni de cristal.

La respuesta es D) y aquí va la explicación:

A) El hecho de que no puede romper un cristal con su anillo de compromiso no quiere decir que este sea de diamantes. Será de alguna otra cosa que no rompa el cristal.

B) Si su anillo no rompe el cristal, existe una posibilidad de que sea de diamantes.

C) Pero su anillo no puede ser de cristal, ya que sabemos que no rompe el cristal, y el cristal rompe el cristal.

D) De acuerdo con C), ESTO TENDRÍA QUE SER VERDADERO.

E) De acuerdo con B), no se puede descartar que sea de diamantes, pero para concluir que es así necesitaríamos más información.

Suponiendo que el ejercicio anterior no le haya trastornado, le propongo otro:

Ejercicio: Si los diamantes no rompen el cristal y el cristal sí rompe el cristal, ¿cuál de los siguientes supuestos podría ser verdadero si su nuevo anillo de compromiso no rompe el cristal?

A) El anillo es de diamantes,

B) No es de diamantes.

C) Es de cristal.

D) No es de cristal.

E) No es ni de diamantes ni de cristal.

La respuesta es A), B), D) y E); veamos por que:

A) Si su anillo no rompe el cristal y tampoco lo hace el diamante, el anillo puede ser de diamantes.

B) Su anillo puede ser de cualquier otro material distinto al diamante que no rompa el cristal.

C) EL ANILLO NO PUEDE SER DE CRISTAL PORQUE EL CRISTAL ROMPE EL CRISTAL, y SU ANILLO NO LO HACE.

D) De acuerdo con C), esto tendría que ser verdadero.

E) De acuerdo con B) y C), esto tendría que ser verdadero.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 33

COMIENCE A USAR LA LÓGICA EN SU VIDA DIARIA

Al principio progresará con lentitud, pero cuanto más lo haga, más fácil le resultará. Pregúntese a sí mismo: «Si esto es verdad y si aquello es verdad, *entonces* lo que sigue es una conclusión lógica.»

Ejercicio: Suponiendo que no esté por debajo de su peso, la próxima vez que acuda a un restaurante deje de comer cualquier cosa que no le guste a los dos o tres bocados y coloque el tenedor y el cuchillo sobre el plato para que el camarero sepa que ha terminado. Si ya se ha gastado el dinero en la comida y si su sabor no le gusta, ¿es una conclusión lógica consumir esas preciosas calorías en algo que no le satisface? Puede usted ahorrar sus calorías o gastarlas luego con su plato favorito en casa. Si el camarero le pregunta si ocurre algo malo, dígale tranquilamente y sin emoción: «Sí, no me gusta». Le sorprenderá ver cómo rápidamente le ofrece alguna otra cosa, más a su gusto y sin cobrarle nada.

Ejercicio: La próxima vez que vaya a ver una película que en realidad no le guste, levántese de la butaca una vez que lo ha comprobado en los quince primeros minutos. Ya ha gastado el dinero, ¿tiene sentido lógico que malgaste su tiempo? Y si la película le ha resultado ofensiva, párese en la taquilla y reclame el dinero. Puede que hasta se lo devuelvan.

BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA DETERMINAR SI PIENSA USTED LÓGICAMENTE

1. ¿Cuáles son los dos métodos de «razonamiento» que hemos mencionado?
2. ¿Cuáles son los dos tipos de «conocimiento» mencionados?
3. ¿Cuál es la parte fundamental a la hora de definir y analizar un problema cotidiano?
4. ¿Por qué la solución lógica hace que las cosas resulten mejor?
5. ¿Cuál es la diferencia entre el razonamiento matemático y el razonamiento lógico?
6. ¿Podemos mentir sirviéndonos de las estadísticas?
7. ¿Cuáles son los otros dos nombres de la «lógica deductiva»?
8. Una viajera que se dirige a Delhi encuentra un cruce de caminos. Se pregunta cuál seguir, cuando aparecen dos hombres. Uno puede decir la verdad, el otro puede mentir. ¿Qué pregunta única puede hacer ella para averiguar la carretera que conduce a Delhi?
9. Un clásico: Un granjero tiene 17 caballos que quiere dividir entre tres personas. ¿Cómo deberá hacerlo si quiere dar a un amigo 1/2 de los caballos, a otro amigo 1/3 de los caballos y a otro amigo 1/9 de los caballos?
10. ¿Qué presidente de los EE.UU. no ha sido enterrado en suelo estadounidense?

RESPUESTAS

1. Deducción e inducción.
2. *A priori* y *a posteriori*.
3. Admitir que existe.
4. Si no es así, es que no se trata de una solución lógica.
5. El primero se sirve normalmente de números; el segundo no suele hacerlo.

6. Sí.
7. Lógica simbólica y lógica matemática.
8. La viajera se dirigirá a cada hombre, señalando al otro y preguntará al primero: «¿Según él, cuál es la carretera que conduce a Delhi?» Si el hombre a quien pregunta es el sincero, le dirá la carretera equivocada, pues sabrá que el mentiroso mentirá. Si el hombre a quien pregunta es el mentiroso, le indicará la carretera equivocada también, ya que mentirá sobre lo que habría dicho el sincero. En cualquier caso, pregunte a quien pregunte, nuestra viajera sabrá cuál es la carretera equivocada y, por tanto, tomará la otra carretera hacia Delhi.
9. El granjero pide un caballo a su vecino, lo que le da un total de 18 caballos para hacer el reparto. El primer amigo recibe 1/2, o 9 caballos. El segundo recibe 1/3, o 6 caballos. El tercero, 1/9, o 2 caballos. Entonces el granjero devuelve el caballo prestado a su vecino.

   ¡Horror! ¿Ha captado usted algo raro en la pregunta y en la respuesta? Le felicito. Pregunta y respuesta han estado dando vueltas durante años, pero la pregunta no tiene sentido, ya que no se puede dar ningún número de algo cuando se da 1/2, 1/3 y 1/9 de dicha cara. Estas fracciones solo pueden sumar un 17/18 del total.

   Y la respuesta es igualmente mala. El cálculo da a los amigos más de lo que el granjero quería que recibieran en principio. De los 17 caballos, el primer amigo (1/2) obtendría 8 caballos y 1/2; el segundo (1/3), recibiría 5 caballos y 2/3. El tercero (1/9), tendría 1 caballo y 8/9. Y el propio granjero se quedaría con 17/18 de caballo. Si se contesta al acertijo por el método de pedir un caballo prestado, se da a los amigos más de lo asignado en principio y el granjero se queda sin nada. Aun así, creo que todos salen ganando...especialmente los caballos.
10. Los cinco presidentes que aún viven, es decir: George Bush, Ronald Reagan, Jimmy Carter, Gerald Ford y Richard Nixon.

Construir la intuición y el ingenio

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA QUINTA SEMANA:

Su diccionario; un par de libros pequeños de Crucigramas y pasatiempos que contenga códigos y series de números simples, y una flamante novela policiaca que no haya leído, cuyo título dejo a su gusto. No se deje llevar por la palabra simple; no está dicha en sentido despectivo. Los ejercicios y series de números que suelen resultar muy fáciles a quienes los practican con asiduidad pueden ser muy difíciles para un principiante. Así que escoja el libro de crucigramas más sencillo que encuentre. Si ha tenido la oportunidad de adquirir ya su «tesauro», téngalo a mano también.

«¡Eureka!»
ARQUÍMEDES

Es sábado y estamos viendo por la televisión los dibujos animados del «Correcaminos». El inalcanzable pájaro viene zumbando por el cañón mientras es observado por Wiley el Coyote que lo espera en un alto presa de un hambre desesperada y soñando con algún tipo de alpiste capaz de frenar al Correcaminos.

De repente, surge un «bocadillo» de la desaliñada cabeza del patético animal, y los televidentes sabemos que va a encargar la acostumbrada caja de gran tamaño de la Acme Company que contiene el medio infalible para llevar a cabo la imposible caza del Correcaminos. Esta vez, Wiley el Coyote ha comprado un alpiste hecho de limaduras de hierro y un imán gigante. El hecho nos hace reír porque sabemos que no hay ninguna posibilidad y que solo se trata de un nuevo intento vano de alcanzar lo inalcanzable.

Aunque no sabe a ciencia cierta que ha sido Wiley el Coyote quien lo ha esparcido en medio de la carretera con un cartel que dice: «Alpiste gratuito», el Correcaminos, que se ha parado a olerlo, no comerá el alpiste de la Acme Company. Algo le dice que sería una idea equivocada. Sin necesidad de ver el imán o de probar el alpiste, comprende que la sombra del coyote planea sobre tanta generosidad.

Ese algo es la «intuición». El Correcaminos no ha tenido que emplear la lógica o el razonamiento para llegar a la conclusión de que un Coyote famélico y desesperado está detrás de la oferta; la intuición se lo dice. Podemos llamarlo «instinto animal», pero probablemente nos pasaríamos de listos. Es fácil cometer esta equivocación porque en realidad ambas cosas provienen de la misma fisiología. Pero la diferencia entre instinto e intuición es la misma que existe entre el sistema nervioso autónomo y el sistema nervioso central. El instinto opera casi con total independencia de los deseos o de la capacidad de razonar, mientras que la intuición es más «voluntaria». Tanto usted como el Correcaminos o el coyote han nacido con instintos, pero

solo usted puede desarrollar la intuición. Y puede desarrollarla y construirla como una importantísima herramienta con la que penetrar en los más profundos problemas de la vida.

¿Y el «bocadillo» que surge de la cabeza de Wiley? Eso es el «ingenio», un ingenio que comunica a la intuición de los televidentes que por enésima vez el astroso mamífero va a fracasar y caer de cabeza en una situación de frustración y hambre.

Ingenio e intuición, ¿cuál es la diferencia?

Aunque —como en el caso del instinto y la intuición—existe un lazo común entre intuición e ingenio, hay también diferencias entre ellos. El «ingenio» es la percepción clara de la estructura de una situación, que contiene en sí un conjunto de cosas. Y aunque también es innato —es decir, lo traemos al nacer—, se va nutriendo de factores exteriores: la lógica, la razón, la experiencia de situaciones similares o paralelas. La «intuición» es absolutamente innata. No requiere razón, ni lógica, ni pensamiento racional de ningún tipo. Es el reconocimiento inmediato *en el interior* de uno mismo del cómo, del porqué y de la forma en que las cosas van a ocurrir.

Con el ingenio percibimos señales evidentes y las organizamos de una manera que no es evidente. Veamos un ejemplo sencillo: un mono quiere jugar con su osito de peluche, pero al limpiar la habitación lo han dejado fuera de su alcance. Si la persona que ha limpiado se hubiera dejado una escoba apoyada, el mono la cogería y la utilizaría para tirar con ella al osito al suelo de su jaula. La conexión que ha establecido el mono entre el problema y la solución es ingenio. Puede ser tan sencillo como el del mono y el osito o tan complicado como el descubrimiento que hizo Arquímedes del principio de la gravedad específica mientras tomaba un baño.

Lo que hizo gritar a Arquímedes «¡Eureka!» (¡«Lo encontré!») fue la aplicación del ingenio al desplazamiento de una cantidad mensurable de líquido por un cuerpo sólido: la ingeniosa relación del cuerpo del matemático con el agua de la bañera. Cuando varios millones de personas se gastan el dinero en comprar el cubo de Rubik y se aplican a dar vueltas a este rompecabezas pequeño y exasperante en sus desorientadas manos es porque están buscando el ingenio, la conexión que situará a los colores exactamente en su lugar.

El ingenio, ese conocimiento súbito

Algunos podrían llamarlo genio, otros «conocimiento Súbito». Yo lo considero una mezcla de motivación, trabajo duro y perseverancia. Si la necesidad es la madre de la inventiva, el ingenio debe de ser la comadrona.

Desde luego, cabe la posibilidad de poseer una serie de pequeños ingenios y aun así errar en el más importante. El mejor ejemplo de esto es de nuevo Wiley el Coyote. En todas las historias desarrolla un nuevo ingenio (así lo cree él) para cazar al Correcaminos y encarga a la Acme Company un nuevo equipo tan inútil y engorroso como el anterior. Pero continúa sin desarrollar el ingenio fundamental a pesar de tantas y tantas amargas frustraciones. Si el pobre Wiley hiciera más caso a su intuición y dependiera menos de la Acme, entraría en una pizzería y por lo menos comería algo.

La única forma de ingenio en este caso es comprender que el Correcaminos es demasiado listo para él y que, por tanto, nunca le servirá de comida. Además, el propio Wiley se verá atrapado por el mecanismo de su complicada trampa, precipitándose violentamente por una pendiente, estallando en pedazos a partir de una terrible explosión o estrepitosamente aplastado por las ruedas de un veloz tren. Ese es precisamente el ingenio que posee la audiencia y lo que nos hace reír.

COMIENCE A RESOLVER LOS PROBLEMAS A *SU* MANERA

Por «a su manera» quiero decir la que le sea más cómoda y la que suele usted utilizar para manejar sus asuntos.

Ejercicio: ¿Es verbal su estilo? Si se aproxima usted a los problemas a través de la palabra, tome su diccionario y su tesauro y apoye sus argumentos con las palabras más apropiadas y convincentes que pueda encontrar. ¿Tiene usted la tendencia a remitirse a una autoridad para reforzar sus opiniones? Consulte su enciclopedia y busque los artículos pertinentes para respaldar con hechos su argumentación. ¿Es de los que hacen listas y escriben las cosas? Entonces escriba los argumentos más netos y concisos a favor de sus opiniones, y asegúrese de que lo hace en orden decreciente de importancia.

COMIENCE A RESOLVER LOS PROBLEMAS DE FORMA *INUSUAL*

Ejercicio: Cuando se enfrente a un problema, trate de resolverlo de forma inusual o poco característica en usted. En otras palabras, no lo haga «a su manera». Este ejercicio es idéntico al anterior, pero su contrario. Si se siente cómodo apuntando sus argumentos, intente la vía del planteamiento verbal. Si es de los que citan siempre

la *auctoritas*, confeccione una lista escrita sin consultar a nadie más, ni en libros ni en ningún otro medio.

El propósito de estos ejercicios no es solo fortalecer el ingenio que usted ya posee, sino ofrecerle aspectos de otros mecanismos útiles que le servirán.

ABORDE TODOS LOS PROBLEMAS Y PRUEBAS DE INGENIOSIDAD SEGÚN SU PROPIA MANERA

Ejercicio: Tenga cuidado con *la forma* en que lo resuelve, con qué tipo de ingenio es el suyo y qué grado de éxito alcanza. Cualquier dificultad en la solución de un crucigrama puede darle un indicio de su ingenio. ¿Suele arriesgar una respuesta? ¿Lo consulta con una opinión autorizada? ¿Lo pasa por alto, esperando rellenar con otras respuestas las casillas que lo vayan conduciendo a la respuesta correcta? ¿Practica las tres formas? ¿Otras distintas a estas?

Ejercicio: En una prueba de inteligencia existe una categoría para el ingenio y la ingeniosidad. Veamos una de las preguntas pertenecientes a esta categoría. ¿Podría usted contestarla, sin utilizar papel y lápiz?

Una madre manda a su hijo al río para que le traiga exactamente 3 litros de agua. Para ello le da un bote de 7 litros y otro de 4. ¿Cómo puede medir el niño con exactitud los 3 litros, sirviéndose solo de los dos botes?

Ejercicio: Ciertamente, es un ejercicio muy fácil. Pero ahora que se las ha ingeniado para hallar la solución, ¿podría resolverlo utilizando un bote de 8 litros y otro de 5 para medir 11 litros? Si es así, inténtelo ahora con botes de 4 y 9 litros para medir 3. (Las soluciones aparecen al final de este capítulo).

Veamos una situación de la vida real que requiere cierta dosis de ingenio.

Ejercicio: Su tío Julián, que es muy rico, llegará a cenar puntualmente. Usted es su único heredero, pero se da cuenta con espanto de que no ha colgado el retrato de su tío que este le regaló por Navidad. Se lanza a buscar clavos y martillo, y se da cuenta de que carece en absoluto de todo ello. El timbre de la puerta puede sonar durante los próximos diez minutos y el tío Julián esperará ver su retrato en un lugar destacado.

¿Qué hace usted?

Obviamente, existe más de una solución en este caso. Por ejemplo, podría quitar otras cosas de la repisa de la chimenea o de una mesa pequeña y situarlo en el centro, pensando que en ese lugar hace más honor a su tío que en la pared. Podría descolgar cualquiera de sus cuadros y colgar el del tío Julián en su lugar. Podría utilizar unos alfileres duros en vez de clavos y el tacón de su zapato como *martillo*. ¿Se le ocurren otras ideas?

Lo importante aquí no es que su tío esté en la pared, la mesita o cualquier otro lugar que se le ocurra. Lo fundamental es la manera de abordar el problema y la rapidez y el éxito de la solución. ¿Cuántas soluciones viables se le han ocurrido? Este es el papel que el ingenio puede jugar en su vida; es un ejemplo sencillo, pero elocuente.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 37

OBSERVE DE CERCA LAS COSAS «INCONEXAS»

Présteles mayor atención de la que suele y trate de encontrar en ellas lo que es similar, lo que se parece. Se trata de un ejercicio que pretende animarle a descubrir aspectos de las cosas que no ha notado antes, y forma

parte importante del proceso de fortalecimiento y construcción del ingenio. Es una pregunta típica de las pruebas de inteligencia, por ejemplo:

Ejercicio: ¿En qué se parecen un mono y un plátano? He aquí tres respuestas posibles:

1. Ambas son cosas vivas.
2. Ambos se encuentran en grandes cantidades en el centro y el sur de América.
3. Ambos son considerados alimento por los nativos.

¿Se le ocurre alguna otra?

Cuando haga este ejercicio por su cuenta, escriba una lista lo más larga posible de todas las respuestas que piense, sin ser demasiado prolijo como en el ejemplo: «Ambos pueden encontrarse en el suelo de una jaula del zoo».

Resuelva también estos:

Ejercicio: ¿En qué se parecen un cuchillo y una cuchara?

Ejercicio: ¿En qué se parecen una sauna y un baño de espuma?

Ejercicio: ¿En qué se parecen el blanco y el negro?

En todos los casos anteriores, establezca lo evidente y después vaya más lejos, usando el ingenio para construir la lista de *similitudes* más larga de la que sea capaz.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 38

OBSERVE MEJOR LA «CONEXIÓN» DE LAS COSAS

Ponga atención a las cosas de su entorno que están estrechamente relacionadas y verá cómo encuentra también en ellas aspectos significativos que nada tienen que ver entre sí. Esto le acostumbrará a captar que esas cosas

tienen propiedades muy diferentes que, probablemente, le han pasado siempre desapercibidas. Esta facultad es importantísima en el proceso que produce el ingenio. Veamos una sencilla pregunta:

¿En qué se distinguen «luz» y «brillo»? Tres respuestas:

1. «Luz» tiene dos opuestos («oscuridad, tinieblas»), «brillo» solamente tiene uno «mate».
2. «Luz» es una palabra más denotativa; «brillo» más connotativa.
3. Se puede coger una «luz» con la mano, pero no un «brillo».

¿Qué otras respuestas se le ocurren?

Haga una lista de todas las que se le ocurran con los siguientes:

Ejercicio: ¿En que se diferencian un bogavante y un cangrejo?

Ejercicio: ¿En qué se diferencian los gatos y los gatitos?

Ejercicio: ¿En qué se diferencian la cebolla y el ajo?

Haga dos ejercicios diarios de este tipo, asegurándose de que las similitudes y las diferencias son distintas unas de otras. No escriba más de una propiedad del mismo aspecto.

Por ejemplo, si dice que un pastor escocés y un petirrojo tienen en común el ser animales, no añada que otra de sus coincidencias es la de ser criaturas vivientes, ya que esta última es inherente al hecho de ser animal.

OBSERVE CÓMO SE DESPIERTA SU INGENIO

Siga la pista de su forma de «explorar» la información en su vida cotidiana y de cómo esa exploración des-

pierta su ingenio. El proceso mental de explorar lo que tenemos cerca es una parte significativa del ingenio. En la vida diaria, usted realiza procesos exploratorios cuando trata de recordar el nombre de un familiar o rescatar una palabra de su memoria. Usted comienza a explorar: «Estoy completamente seguro de que empieza por B o por P», se dice a sí mismo, para después afinar más: ¿Beatriz?, ¿Pilar?, ¿Bárbara?, ¿Pura?, hasta que surge el nombre exacto. Es un ejemplo de exploración sencilla, de menor complejidad que los múltiples pasos que sigue el proceso exploratorio en el ingenio; aun así, es un ejercicio muy útil porque tiene lugar a menudo y se produce naturalmente. El secreto está en ser consciente de ello cuando se está haciendo y saber la frecuencia, rapidez y método de sus éxitos para repetirlos siempre.

Ejercicio: La próxima vez que trate de explorar su memoria en busca de un nombre que conoce pero no puede recordar en ese momento, recorra mentalmente el alfabeto. En otras palabras, hágase una imagen mental de cada letra y vea si extrae el nombre de su memoria. Sería algo así: ¿A?, ¿B?, ¿C?, ¿D?, ¿E?, ¿F?, ¿G?, ¡GABRIEL! Si no resulta a la primera, vuelva a empezar otra vez. Si tampoco resulta después de dos intentos, vuelva a las letras que le parezcan más próximas, pero detallando más: ¿J?, ¿Juan?, ¿Jorge?, ¿Joaquín?, ¿C?, ¿Carlos?, ¿César?, ¿M?, ¿Mariano?, ¿Manuel?, ¡MIGUEL!

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 40

RESUELVA PROBLEMAS CON SERIES DE NÚMEROS

Las series de números que aparecen en las pruebas de inteligencia y en los buenos libros de crucigramas y pasatiempos constituyen una magnífica práctica básica ya que

centran estrictamente la exploración, facilitando la búsqueda y ayudándole a definir el proceso y hacerlo más agudo.

En general, la diferencia entre las series de números y el ingenio reside en que con los números tendrá usted una dificultad añadida en tanto en cuanto está obligado a encontrar el número exacto y después verificar esa exactitud. Si la respuesta es incorrecta se encontrará usted «atrapado» en una serie errónea, y deberá verificarlo una y otra vez hasta hallar el número exacto, el que satisface la serie. Pero repetir este ejercicio le ayudará a explorar su mente con mayor eficacia. Veamos un ejemplo de una serie de números:

Ejercicio: 4 9 25 49 81 (?)

La respuesta correcta es 121, es decir, 11 x 11. Y el camino para encontrar la solución es como sigue:

El primer paso adecuado en el proceso de exploración —su primer golpe de ingenio para resolver el problema— es percibir que todos los números dados son cuadrados: 4 es 2 x 2; 9 es 3 x 3; 25 es 5 x 5; 49 es 7 x 7; 81 es 9 x 9. De ese modo, la lectura de la raíz de los cuadrados de esta serie sería:

2 3 5 7 9 (?)

Explore esta serie y verá que todos ellos son números primos, esto es, números que solo pueden dividirse por sí mismos o por 1. Lógicamente, el siguiente número de la serie ha de ser el sexto número primo: 11. Volviendo a la primera serie, la respuesta será 11 al cuadrado, es decir, 121.

A continuación ofrecemos varias series de números que le harán adquirir una cierta práctica. Ahora conoce usted el primer paso, que no es otro que establecer lo que de común poseen los números dados, de modo que pueda usted extrapolar esa similitud para descubrir así el número desconocido.

Las respuestas figuran al final de este capítulo, pero intente no consultarlas ahora o en ningún caso. Si no ha podido resolver el problema, explórelo de nuevo hoy o el próximo día, y vaya aproximándose poco a poco en cada

exploración. La idea es formar o fortalecer el ingenio y no simplemente aprender a resolver series de números.

Ejercicio:	2	9	28	65	126	(?)
Ejercicio:	5	25	61	113	181	(?)
Ejercicio:	7	22	52	102	178	(?)

El ejemplo que hemos resuelto arriba incluye números primos y no primos. Estos incluyen (sin respetar el orden) primos, cuadrados, impares, cúbicos y constantes.

APRENDA A PERCIBIR LAS CLAVES

Practique resolviendo crucigramas crípticos y códigos cifrados de palabras. Tales ejercicios resultan muy entretenidos para quienes prefieren las palabras a los números, por no mencionar la satisfacción intelectual que se extrae de su resolución. Estos criptogramas, crucigramas, etc., se encuentran en cualquier periódico o revista. Existen también librillos enteramente dedicados a ejercicios de este tipo que podrá usted encontrar en su quiosco y que tienen la particularidad de ofrecerle las soluciones y, en algunos casos, el razonamiento ingenioso que conduce a ellas. Como cualquier clase de ejercicio, mental o físico, le ofrecerá alguna dificultad al principio, para resultar cada vez más fácil con la práctica.

Los códigos de palabras son ejercicios que fortalecen la mente a través de claves

Las claves de los códigos de palabras son la respuesta a problemas que proceden de una oscuridad intencionada del mensaje. Han jugado un importante papel a través de la historia, especialmente de la historia militar. Algunos,

como los tres ejemplos que ofrecemos, han cambiado el curso de ciertos acontecimiento históricos, así el telegrama codificado que envió el secretario alemán de Asuntos Exteriores al embajador de Alemania en los EE.UU., en 1917, sugiriendo una alianza con México en la víspera de la entrada de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial al lado de Gran Bretaña y Francia; los códigos cifrados japoneses interceptados por la Marina yanqui que pusieron a los norteamericanos sobre la pista de un posible ataque a sus bases navales en diciembre de 1941, y el famoso código-enigma que los ingleses interceptaron a los alemanes durante la Segunda Guerra Mundial.

El método utilizado para cifrar un mensaje es siempre una pauta: puede parecer un mensaje fabricado con un criterio cualquiera, sin embargo, posee siempre una clave cuidadosamente seleccionada, aunque descifrable. Decodificar estas claves con un trabajo paciente es una excelente forma de ejercitar el poder de su ingenio.

Veamos un ejemplo de código muy simplificado. Cuando comience a resolverlo preste atención a cómo su ingenio ha producido el planteamiento:

Ejercicio: O LBATSE USNEAZ A RDELLO ABACNU OMOC SEASAC USN EO INEGNU

¿Captó la respuesta? ¿Cómo? ¿Percibió la clave inmediatamente o trabajó en todo momento con la frase entera? ¿Cuál fue la palabra o la frase que le llevó a la solución? (Esta respuesta, como las que siguen, figuran al final del capítulo.)

El siguiente código funciona por una sencilla sustitución, en la que los números toman el puesto de las letras. Un mismo número sustituye siempre a la misma letra. ¿Qué es lo que le da la primera clave?

Ejercicio: ¿21-28 24-8-26-9-20-7-12 2-28 24-14 24-17 15-28-9-22-24-14?

En los dos códigos siguientes funciona la misma sustitución, pero esta vez cada letra con el mismo código se repite por otra letra a lo largo de la frase. Se han utilizado dos códigos distintos.

Lo fundamental aquí es que capte usted cuál ha sido la clave en cada uno de ellos.

Ejercicio: GU AC TN GUPC NGU, ¿DCF EIQ?

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 42

CUANDO HAYA RESUELTO ALGO CON ÉXITO, VUELVA SOBRE ELLO Y REFLEXIONE

Ejercicio: Haga un esfuerzo diario por recordar algún problema peliagudo que haya sido capaz de resolver; un acuerdo que haya dejado satisfechas a las dos partes o cualquier interacción con otra persona que le haya salido bien. Trate de recordar tanto el problema planteado como la solución que usted le ha dado de la forma más detallada posible. ¿Qué tipo de percepción ingeniosa le condujo a resolver bien la situación? ¿Podría repetirlo en otras ocasiones?

Ejercicio: Preste atención a las vías en que se manifiesta su ingenio, por ejemplo: ¿Es usted capaz de penetrar en la psicología de otra persona? ¿Es usted agudo a la hora de interpretar las ventajas de un contrato o en captar el sentido que se esconde entre líneas? ¿Conoce usted alguna circunstancia externa a la situación que haya podido influirle o que tenga alguna relación con el caso? Cualquiera que sea el carácter de su ingenio, esfuércese por identificarlo de forma que cuando lo vuelva a necesitar recurra con facilidad a él.

COMIENCE A PENSAR SOBRE LO QUE *NO* QUIERE USTED

Si en el momento de planteársele un problema en la vida no sabe usted bien lo que quiere, haga una lista de lo que no quiere. A veces lo negativo puede resultar tan útil como lo positivo en cuestiones de ingenio. Los escultores suelen decir que al enfrentarse con el bloque de piedra pueden percibir la estatua que subyace en su interior, y para rescatarla afrontan el problema desbrozando la materia y liberando así la obra de arte de la piedra excedente. Si comienza usted por desbrozar el sobrante no deseado, tendrá la posibilidad de percibir la «estatua» que subyace en el corazón de la piedra, es decir, la solución de su problema.

Ejercicio: ¿Ha escrito ya en los márgenes de este libro? Bien, utilice este margen en concreto para confeccionar una lista de las cosas que no quiere hacer cuando, por ejemplo, venga a visitarle su tía. Cuando tenga la lista ante sus ojos, verá con mayor claridad lo que realmente quiere hacer.

La intuición: agrupación de los signos

La intuición tiene lugar cuando percibimos los signos que no resultan evidentes para otras personas y somos capaces de agruparlos. A veces la percepción de los signos es inconsciente y puede parecer casi instintiva.

Veamos un ejemplo. Un ama de casa pone a secar la ropa recién lavada sobre la hierba de su jardín y se va al mercado; cuando vuelve, encuentra toda la ropa esparcida. «¡Ya *sabía* yo que hoy iba a pasarme algo malo!», dice. Y efectivamente, es así.

Inconscientemente había notado que el vecino de al lado tenía un perrito nuevo, y su instinto le había avisado de que iba a ser objeto de una travesura, pero su mente consciente no estableció la relación entre el pequeño perturbador en potencia y la ropa recién lavada. Con todo, su intuición seguía turbándola vagamente, enviándole señales que decían: «Algo malo va a ocurrir hoy».

Intuición es la percepción que nos hace tirar de un niño hacia la acera en el momento mismo en que un coche a toda velocidad vuelve la esquina. Intuición es lo que lleva a una persona muy buena en ortografía, por ejemplo, a escribir correctamente una palabra difícil con la que nunca antes se había encontrado. Intuición es lo que hizo que Calpurnia, la mujer de Julio César, desaconsejara a su marido la asistencia al Senado aquel funesto día de marzo del año 44 a. de C. en que fue asesinado. La intuición era un instrumento crucial para la supervivencia en el neolítico, un instrumento que nosotros, los civilizados, parece que hemos abandonado. Para construir su inteligencia, sin embargo, deberá usted recuperar la intuición y afinaría.

¿Es posible construir un camino propio para aumentar la intuición? Sí. Con la práctica, puede usted afinar su intuición y aumentar su sensibilidad. El desarrollo de la intuición le dará una conciencia más intensa de su vida y, combinada con el ingenio, le enseñará a leer correctamente esos «mensajes llenos de promesas» que encuentra usted a diario.

Los tres componentes principales de la intuición

Recuerde los componentes de la intuición: el sentido común, la sensibilidad y el azar. De ellos, el más importante es la sensibilidad y se necesita en mayor proporción que los otros. En el caso del nuevo perrito y la ropa mojada, el sentido común nos dice que los cachorros son juguetones y pueden cometer travesuras. El azar llevó al animal de la

finca contigua al jardín, pero sin la sensibilidad del ama de casa no habría tenido lugar el fenómeno intuitivo.

¿Cómo habría podido «construir» su intuición nuestra joven ama de casa?: confiando en sus sensaciones, aplicando su ingenio a su mundo, tomando nota en su mente consciente de la existencia del nuevo cachorro como la había tomado inconscientemente y llegando a alguna solución viable para la cesta de ropa lavada. Es, pues, necesario cultivar la sensibilidad, por eso veremos ahora varios ejercicios que nos ayudarán a construirla.

COMIENCE A SINTONIZAR CON EL TIEMPO

Ejercicio: Deje de llevar reloj de pulsera y de mirar cualquier reloj durante una semana.

Ya dijimos en el capítulo dedicado a las matemáticas que convenía empezar a tener conciencia del «paso del tiempo» calculándolo antes de mirar el reloj. Ahora, le pedimos que prescinda casi por completo de cualquier medida de tiempo durante una semana. Confecciónese un horario particular con sus citas y asuntos urgentes para esa semana: citas inaplazables o planes que no deba perderse. Compruebe hasta qué punto cumple el horario de las citas sin valerse de mecanismos para medir el tiempo, sirviéndose solamente de su nueva conciencia aumentada del tiempo. Como no queremos que pierda usted esas citas, le aconsejo lo siguiente: el primer día, debe comprobar la hora actual por 6 veces, pero ni una más. (Aun así, intente averiguaría al principio.) El segundo día, hágalo no más de 5 veces. El tercero, 4 veces, y así hasta llegar a no hacerlo ninguna vez. Los animales tienen un reloj en el cuerpo; también lo tenemos los humanos, pero a fuerza de no usar-

lo se nos ha atrofiado y dependemos de los aparatos medidores de tiempo. Vuelva a usar su reloj corporal.

Las herramientas mentales amplían su capacidad mental

¿Recuerda que hemos dicho aquí que el uso de una calculadora no disminuye su capacidad matemática? Entonces, ¿cómo afirmamos ahora que la consulta al reloj disminuye su sensibilidad para el paso del tiempo? ¿No es una contradicción?

No. Las matemáticas son una función lógica, del cerebro razonador, que a menudo se sirve de herramientas para aumentar su potencia. Su reloj corporal, por el contrario, es parte de su funcionamiento intuitivo, de modo que conviene que aparte todos los mecanismos exteriores y permita a su intuición desarrollarse sin cortapisas. La matemática es un absoluto: solo puede ser blanco o negro, cierto o falso. Su intuición es flexible, es un instrumento sensible que requiere un afinamiento de distinta clase.

A medida que se incrementa su sentido del tiempo, sentirá una «sensación» de sensibilidad, un sentimiento triunfante que le impulsará a continuar su desarrollo en otras esferas. Existen dos niveles de sensibilidad; el primero, el «externo», o sensibilidad hacia el entorno, se adquiere con mayor rapidez y facilidad. Veamos un ejemplo de aproximación externa.

COMIENCE A SINTONIZAR CON EL CLIMA

Ejercicio: Deje de escuchar al hombre del tiempo. En su momento, insertamos este ejercicio a propósito de

las matemáticas en una versión sencilla relacionada con la temperatura como parte del desarrollo de su entendimiento instintivo del «cuánto». Ahora, este ejercicio externo va más allá para incrementar su sensibilidad hacia el entorno. En vez de escuchar el estado del tiempo en su emisora de radio habitual, esté atento al cielo, a las nubes y a los vientos. En poco tiempo, descubrirá que ha venido percibiendo indicios pertinentes de su medio ambiental que los demás desconocen por completo. Puede aprender lo mismo acerca de otros aspectos de su entorno, desde la apreciación del arte y la música hasta la comprensión del comportamiento humano. La clave está en «acallar» las supuestamente autorizadas voces del reloj, del hombre del tiempo, de la crítica, y prestar atención, por el contrario, a la voz interior que surge de su intuición.

Ejercicio: Apunte al margen qué tiempo hace hoy y no se limite a decir si llueve o no, describa cómo son las nubes, de qué lado sopla el viento, etc. Repita esto una vez al día mientras dure la lectura de este libro. Se sorprenderá de ver cuánto ha podido aprender sobre el tiempo meteorológico durante estos meses.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 46

LEA LAS MEJORES NOVELAS DE MISTERIO

Ejercicio: Al final de cada capítulo escriba de quién sospecha y por qué. Cuando haya acabado la novela, vuelva sobre ella y relea sus pensamientos para ver dónde y por qué acertó o se equivocó.

Este ejercicio no solo es ameno, sino provechoso para usted. No me estoy refiriendo a novelas violentas o

de procedimiento policial, sino a esas novelas elegantes, llenas de indicios, en las que se resuelven misterios inteligentes utilizando hipótesis, no revólveres. Si intenta usted adelantarse al detective en una obra de misterio de Agatha Christie o de Simenon, aguzará su intuición. En cuanto a las historias de Sherlock Holmes, escritas por Arthur Conan Doyle, se recomiendan de forma especial. Los métodos de Holmes son auténticos constructores de cerebros aplicados a la vida misma.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 47

SINTONICE USTED CONSIGO MISMO

Ejercicio: Acostúmbrese a escribir sus conjeturas y corazonadas. Durante el próximo mes, tome a diario breves notas sobre cómo cree usted que se va a desarrollar una situación que le afecta o en la que está interesado. ¿Aparecerá el fontanero por la mañana tal como prometió? ¿Será su nueva secretaria o asistente eficaz con el teléfono? Escribir todas sus predicciones produce un doble efecto. En primer lugar, sus predicciones serán cada vez más ajustadas gracias a la práctica diaria. Y en segundo lugar, será usted más honesto consigo mismo ya que se verá obligado a reconocer sus fallos tanto como sus aciertos. El hecho de percatarse de sus conjeturas erróneas puede convertirse en una excelente vía para lograr una floreciente intuición.

Los acontecimientos mundiales, los finales de las novelas de misterio, las subidas y bajadas de la Bolsa... confeccione un fichero de todo lo que piensa usted que puede ocurrir en estos ámbitos. ¿Cuántas veces acierta? ¿Cuánto se aleja de los hechos reales cuando se equivoca? ¿Qué le falta para tener intuiciones más certeras? ¿Es

capaz de precisar qué le distrae o le influye? Este ejercicio pone el corolario al constructor de cerebros número 42, en el que usted debía repasar en detalle sus golpes de ingenio, y es igualmente importante para construir su intuición.

SEA SU PROPIO INSTRUMENTO DE MEDIDA

Antes de utilizar cualquier instrumento de medida, intente reproducir con los ojos de la mente el «cuánto», sirviéndose solo de sus sentidos. Cuando se enfrente a una medida, de espacio o peso, por ejemplo, haga primero una conjetura y luego vaya al instrumento adecuado y averigüe la respuesta exacta. Preste mucha atención a las diferencias entre sus conjeturas y las respuestas correctas. ¿Suele errar por poco? ¿Por mucho? ¿Unas veces lo primero y otras lo segundo? Imagínese la medida correcta como el blanco y su ojo como la flecha y afine cada vez más sus intuiciones hasta acercarse a la meta. Le sorprenderá comprobar que sus aciertos, algunos auténticas dianas, son cada vez más frecuentes y más rápidos. Pronto comenzará usted a disfrutar los beneficios de una conciencia más intensa y de una mente más aguda.

Ejercicio: Cuando vaya en coche, trate de averiguar (sin mirar el cuadro de mandos) cuánto han avanzado desde su última conjetura.

La sensibilidad «interior», como opuesta a la exterior, es más difícil de lograr, pero le proporcionará una mente lúcida. Le dará sensibilidad intelectual a sus procesos de pensamiento. Lo que hacemos al trabajar con este segundo y más hondo nivel es prestar atención a nuestras mentes, como antes lo hemos hecho con el cielo, las nubes, el estado del tiempo y el «cuánto».

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 49

ESTUDIE ORTOGRAFÍA Y ACENTUACIÓN

¿Recuerda nuestro ejemplo de la página 137, aquel campeón de ortografía que cuando se encuentra con una palabra desconocida y compleja la deletrea perfectamente gracias a su intuición? Desde luego la ortografía posee sus reglas, pero es verdad que solo los profesores las conocen y, además, están plagadas de excepciones. Nuestro campeón poseía un «oído» muy desarrollado para las palabras; ese «oído» es parte de su intuición. Estudiar ortografía es la mejor manera que yo conozco de aprender los rudimentos del proceso «interno». Puede usted estudiar métodos de aprendizaje ortográfico, memorizar listas de palabras, hacer un cursillo sobre este asunto o, incluso, las tres cosas. Cuantas más formas de aproximación ejercite, mejor. Con todo, el método más sencillo y menos costoso es tener siempre a mano papel y lápiz y escribir las palabras difíciles que «oiga». Trate de acertar la correcta escritura de la palabra y sus acentos y vaya después al diccionario para comprobar si sus suposiciones fueron correctas. La ortografía es un tipo de intuición que podemos verificar con facilidad, algo que no siempre es posible con intuiciones de otra clase. No pierda de vista, sobre todo, que la meta ahora es mejorar en ortografía y no aumentar su vocabulario.

Ejercicio: Busque las conversaciones que incluyan palabras nuevas para usted. Por ejemplo, haga visitas organizadas a las galerías de arte y los museos de ciencias. Asista a juicios públicos. Hable con especialistas que conozca y que suelan utilizar tecnicismos y palabras poco familiares. Si escucha una misma palabra más de una vez, escríbala y consúltela al llegar a casa.

Cuando haya hecho estas cosas durante un tiempo, sentirá que es capaz de conocer perfectamente las palabras sin saber por qué le ocurre, y sabrá enseguida cuándo se ha pronunciado o escrito mal una palabra antes incluso de que localice conscientemente en qué radica el error. Tendrá entonces una mayor habilidad para sentir lo que necesita en una situación dada y para comenzar a transferir esta intuición a otras áreas de su vida.

La letra pequeña de la vida

Cuando haya progresado en intuición e ingenio encontrará ocasiones en que necesite combinarlos para hacer una lectura correcta de lo que he llamado «la letra pequeña de la vida». A diario nos sentimos bombardeados por las maravillas que nos prometen los publicistas, los políticos, los curas, etc. Continuamente nos exigen tomar decisiones basadas en lo que otros nos han dicho. Sin embargo, prácticamente en todos los casos lo que ellos *omiten* es tan importante como lo que expresan. Deje que su intuición y su ingenio le lleven a descubrir lo que no le dicen estos mensajeros.

NO SE DEJE ENGAÑAR POR LAS APARIENCIAS

Si su intuición le dice que no debe aceptar algo completamente, escúchela. Utilice el ingenio para leer entre líneas y la letra pequeña de la vida.

Ejercicio: Una noche concéntrese en los anuncios de la televisión más que en los programas. Intente precisar lo que realmente dicen los anuncios y si lo hacen mediante un mensaje limpio o groseramente engañoso.

Manténgase un buen rato ante el televisor, puede estar haciendo otra cosa mientras aparecen los programas y prestar atención solo cuando aparezca la publicidad. Esto cambiará su actitud anterior frente a los mensajes publicitarios.

Una la intuición al ingenio

Veamos un ejemplo de anuncio publicitario recientemente aparecido en la televisión para comprobar cómo se relaciona con su intuición y su ingenio. No hace falta decir que hemos cambiado el nombre de los productos.

El supuesto: Se pregunta a un grupo de 10 médicos qué «analgésico» se llevarían a una isla desierta. Les ofrecen Aspirina Amalgamada, una acetamina llamada Extra-Cura-Todo y un producto llamado Sindolor.

El reclamo: Nueve de esos 10 profesores escogen la Aspirina Amalgamada que, naturalmente, es quien ha pagado el anuncio.

Su intuición le dice que aquí falta algo. Sabemos que existen normas que penalizan la mentira en este tipo de publicidad, de modo que se nos ocurre que la empresa productora de Aspirina Amalgamada se está basando en estadísticas verificables. Pero usted sospecha que el test ha sido de alguna manera forzado para conseguir esos resultados. Ahora es cuando entra en escena su intuición.

Usted sabe que la aspirina es un fármaco extremadamente útil, pues, además de aliviar el dolor, reduce la inflamación y la fiebre. Recientes investigaciones han indicado que la aspirina puede reducir también el riesgo de infarto de miocardio, y algunos médicos las prescriben con fines preventivos. Pero la intuición le dice también que todas las aspirinas son iguales, ya sean Amalgamadas, de cualquier otra versión especial o de su versión genérica. En definitiva, ácido acetilsalicílico. Claro está que la pueden revestir de otras cosas o meterla en cápsulas, pero la aspirina es aspirina; por esa razón hemos oído

más de una vez a las asociaciones de consumidores que en materia de aspirinas se puede adquirir siempre la más barata porque no existe ninguna diferencia.

De este modo, una lectura de la letra pequeña del anuncio nos podría dar algo así:

Ciertamente es posible que de diez médicos nueve *estén dispuestos* a elegir la aspirina para llevársela a una isla desierta, pero ¿por qué iban a elegir precisamente la *Aspirina Amalgamada?* Podrían elegir un tipo distinto de aspirina o bien el tipo genérico que, además de cumplir las normas vigentes, es más barata que la Amalgamada. ¡Ah!, pero resulta que a nuestros médicos no se les ofrece ninguna de estas clases de aspirina para su isla. Si quieren llevar aspirina tendrá que ser la Amalgamada, puesto que es la única. En otras palabras, la empresa que fabrica el producto, sabiendo que los médicos también usan las aspirinas con otros fines que el puramente analgésico, la han incluido en un test con diferentes fármacos contra el dolor que apenas tienen otras aplicaciones médicas. Los resultados habrían sido muy diferentes si se les hubiera dado a elegir entre distintas clases de aspirina.

La «letra pequeña» de la política está por todas partes

Otra situación común en materia de «letra pequeña» son las acusaciones que los políticos se lanzan mutuamente, sobre todo en época electoral. La derecha (o la izquierda) nos dirá que con la izquierda (o la derecha) los presupuestos del Estado se han disparado como nunca antes en nuestra historia. Y lo calcularán en una cifra billonaria que le pondrá los pelos de punta; sobre todo si tiene usted una especial sensibilidad hacia el déficit público. Pero usted conoce intuitivamente que quien eso le dice tiene un interés personal en utilizar esos datos para volver la situación a su favor. *«Cui bono»*, pregunta-

ba Cicerón, esto es, «¿A quién beneficia?» Utilicemos entonces nuestra intuición recién construida para observar el asunto con mayor detenimiento. Los números son tan manipulables como las palabras, omitiendo toda la información que se desee. Cuando examinamos los números en su contexto total, descubrimos que si bien la *cantidad en moneda corriente* representa, en efecto, el mayor déficit de nuestra historia, el presupuesto en si es también el más alto que jamás haya aprobado el Congreso. Es decir, el *porcentaje* del déficit gastado es, en realidad, el *más bajo* de todos. Los políticos ponen demasiada confianza en la aceptación que el ciudadano medio tiene de las estadísticas, pero cualquier persona que tome al pie de la letra los mensajes de los partidos sobre algún asunto fundamental dejándose llevar por las apariencias, si tiene un mal gobierno, tiene el que se merece. Uno de los más importantes aspectos de la construcción de nuestra mente, en especial del ingenio, es llegar con toda facilidad a plantearse exactamente las preguntas acertadas.

Cuando trabaje con los constructores de cerebros de este capítulo comenzará a experimentar una especie de visión intelectual periférica, una gran confianza en su habilidad y sus capacidades, y la sensación de que puede usted manejar con éxito todo lo que está a su alcance... e incluso ampliarlo.

BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA LA QUINTA SEMANA

1. ¿Qué tipo de conducta manifiesta por lo general Wiley el Coyote?
2. ¿Qué tipo de conducta manifiesta por lo general el Correcaminos?
3. ¿Es místico el ingenio?
4. ¿Es mística la intuición?
5. ¿Qué descubrió Arquímedes mientras estaba en la bañera?
6. ¿Su descubrimiento fue un caso de intuición o de ingenio?
7. ¿Cuál es el componente más importante del ingenio, según lo que hemos dicho en este libro?
8. ¿Cuál es el componente más importante de la intuición, según lo que hemos dicho en este libro?
9. ¿Cuáles son los dos niveles de la sensibilidad que hemos mencionado?
10. ¿Cuál era la frase de Cicerón? (Un inciso: También quienes se encargan de aplicar a diario la ley se hacen esta pregunta, aunque no lo digan en latín.)

RESPUESTAS

1. Ingeniosa.
2. Intuitiva.
3. No.
4. No.
5. El principio de la gravedad específica.
6. El ingenio.
7. Motivación, esfuerzo y perseverancia.
8. Sensibilidad.
9. Interna y externa.
10. ¿A quién beneficia?

SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE ESTE CAPÍTULO

Pág. 127: Para coger 3 litros de agua con un bote de 7 litros y otro de 4, hay que llenar primero el de 7 y después verter ese agua en el de 4. Lo que quede en el bote de 7 serán exactamente 3 litros.

Para coger 11 litros utilizando un bote de 8 y otro de 5, llenar primero el de 8 y con ese agua llenar el de 5. Vaciar entonces el de 5 y quedarán 3 litros en el de 8. Se vierten esos 3 litros en el bote de 5 y el de 8 queda libre para poder llenarlo otra vez.

Para coger 3 litros con un bote de 4 y otro de 9, llenar primero el de 4 tres veces y vaciarlo después en el bote de 9 litros. Las primeras dos veces nos dan ya 8 litros. La tercera vez, solo podremos echar ya un litro en el bote de 9, de modo que restarán 3 litros en el bote de 4.

Pág. 133: Series de números.

2 9 28 65 126 (?)

La respuesta correcta es 271, y se obtiene elevando cada número en la secuencia 1 2 3 4 5 6 a la tercera potencia y añadiendo 1.

5 25 61 113 181 (?)

La respuesta correcta es 265, y se obtiene elevando al cuadrado los números impares en secuencia de 1 a 11 (1,3,5,7,9,11) y sumando los cuadrados de los siguientes números pares en secuencia de 2 a 12 (2, 4, 6, 8, 10, 12).

7 22 52 102 178 (?)

Esta serie es mucho más complicada; con una buena dosis de ingenio podemos llegar a encontrar una clave regular. La respuesta correcta es 286 y se halla así:

2 3 5 7 9 11 (los 6 primeros cuadrados).
más
1 2 3 4 5 6 (los 6 primeros cuadrados).
más
1 2 3 4 5 6 (los 6 primeros cuadrados).
más
1 3 5 7 9 11 (los 6 primeros cuadrados).
más
2 4 6 8 10 12 (los 6 primeros cuadrados).
=
7 22 52 102 178 286

Pág. 135: Códigos, crucigramas y criptogramas.

O LBATSE USNEAZ A RDELLO ABACNU OMOC SEASAC USN EO INEGNU

Respuesta: UN GENIO EN SU CASA ES COMO UN CABALLO DE RAZA EN SU ESTABLO.

Aquí podemos descifrar la clave leyendo las letras al revés en toda la frase, teniendo en cuenta que las palabras no ocupan su espacio real, sino que van separadas o unidas para camuflarías mejor. ¿Cuál es la clave que llama la atención del ingenio? Es OMOC, es decir, la única palabra que, aunque al revés, mantiene su espacio, de modo que si empezamos a leer de derecha a izquierda vemos que dice COMO ¿no es así?

¿21-28 24-8-26-9-20-7-12 2-28 24-14 24-17 15-28-9-22-24-14?

La respuesta es: ¿HA ESCRITO YA EN EL MARGEN?

Veamos varios toques de ingenio para resolver este «puzzle» de palabras. Sabemos que el alfabeto tiene 28 letras y nos damos cuenta de que ninguno de los números supera al 28, luego es bastante probable que las letras aquí representadas mantengan alguna forma de orden

alfabético. ¿Pero empezando por dónde? Su primera conjetura es A=1, B=2, etc., pero eso no le da resultado. Quizá haya seguido usted así: A=28, B-27... hasta Z=1 y por ahí va bien. Otra posibilidad es: Imaginar que está presente una palabra tan común como «el», 2-28 no cuadra, pero 24-17 sí. Si asigna E a 24 y L a 17, ya tiene usted E-8-26-9-20-7-12, E-14, 15-28-9-22-e-14, lo que quiere decir que en el caso de E-14, 14 solo puede ser N o S, pues ya sabemos que L (la otra posibilidad) es 17. Siguiendo estos pasos puede usted llegar a resolverlo. También los signos de interrogación habrían podido ser una buena ayuda para hallar la primera palabra (que suele ser un verbo).

GU AC TN GUPC NGU, ¿DCF EIQ?

Respuesta: SI NO HA SIDO ASÍ, ¿POR QUÉ?

Este código es más difícil que el anterior, y no ya porque la clave esté en que el alfabeto críptico empiece en la segunda mitad del alfabeto real (A = N, B = Ñ, C = O, etcétera) sino porque la frase tiene pocas letras para establecer combinaciones.

Pero una mirada ingeniosa descubrirá pronto la pauta a partir de la cual se nos ofrece el desarrollo.

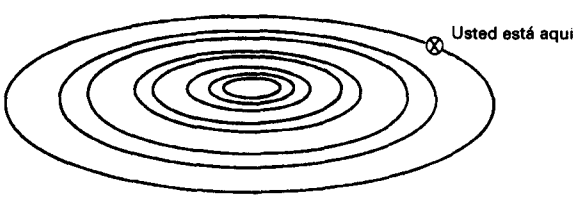
Construir la orientación

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA SEXTA SEMANA:

Un mapa de pared de la zona en que usted vive;
su agenda; una brújula de bolsillo; un electrodoméstico
antiguo que no le importe desechar.

¡La tierra *sólida!* ¡El mundo *real!* ¡El sentido *común* ¡Contacto! ¡Contacto! ¿Qué somos nosotros? ¿Dónde estamos nosotros?

HENRY DAVID THOREAU, *The Maine Woods, Klaadn*



¿Cuántos de ustedes, en aquellos tiempos anteriores al invento del código postal, escribieron sus nombres y direcciones en su cuaderno escolar según este modelo?

Enrique Rodríguez
Calle Hernani, 32
Madrid
España
Europa
Hemisferio Occidental
Planeta Tierra
Sistema Solar
Vía Láctea
La Galaxia
El Universo

Yo lo hice, y apuesto a que muchos de ustedes también. Los niños experimentan una gran curiosidad por su situación exacta dentro del esquema que contiene las cosas. Parece que tienen un instinto para colocarse a sí mismos con exactitud en relación con el entorno, que luego quizá pierden al crecer. Es una verdadera pena, porque el sentido de la orientación en todo aquello que hacemos construye un intelecto realmente fino y seguro de sí Es como la orientación que poseemos en una ciudad conocida. Puede usted no conocer dónde está todo lo demás, pero sabe dónde se encuentra usted mismo y hacia dónde mirar y sabe que no puede perderse o que, de ser así, volverá a orientarse enseguida. Lo más importante es que posee usted una panorámica del conjunto y se ve a símismo dentro de él, ocupando un lugar físico; exactamente el sentimiento opuesto al desamparo que nos produce un estado de extrema confusión.

No se limite a ir de pasajero por la vida

¿Conoce usted la sensación que se experimenta cuando se visita un lugar en el coche que conduce otra perso-

na? Nunca sabemos con exactitud dónde estamos. Cuando se va de pasajero, uno se siente perdido. Se aprende más cuando se está sentado en el asiento del conductor junto a un copiloto culto que cuando se va de copiloto al lado de un conductor igualmente cultivado.

Esta es otra de las razones por las que debería usted escribir en los márgenes de este libro: para aproximarse poco a poco al asiento del conductor hasta hacerse con el volante.

No sea en la vida el pasajero de otro. No se limite a seguir un camino trazado por otras personas. Esos caminos pueden ser excelentes, pero no son el suyo. En algún momento, tendrá usted que construir su propio camino, andar por sí mismo con sus propios motores. (Aunque eso le cueste dar muchas vueltas equivocadas.)

Para los fines del programa de nuestro libro, existen tres niveles de orientación, en orden de dificultad creciente: *orientación física, orientación mental y orientación intelectual*

Los pasos hacia la orientación intelectual

Hemos dicho que la orientación física consiste en verse a sí mismo en el entorno. Ello supone que hemos aprendido lo suficiente sobre ese entorno para saber qué lugar ocupamos en él.

La orientación mental es algo más difícil. Requiere atender a ciertas cosas que no percibimos con la vista, como es el orientarnos en materia de días y fechas. Si no está usted seguro de qué día es hoy es que está a punto de adentrarse en un bosque; y si no sabe en qué mes estamos, es que ya ha tomado el camino equivocado y todos los árboles empiezan a parecerle iguales. Y si escribe usted en sus cheques el año que ya ha pasado hasta el mes de febrero, es que usted mismo está empezando a echar hojas.

La orientación intelectual combina la mental y la física, produciendo lo que podríamos llamar una *orientación situacional*. Este tipo de orientación le permite tener conciencia tanto del entorno visible como del invisible y con ello amplía su capacidad de actuar en función de las necesidades del caso.

Los pasos hacia una completa orientación

Observe estos ejemplos:

Los perros suelen tener una muy buena orientación física. Al no poseer la capacidad de orientarse a si mismos mentalmente, centran su abundante energía en su medio físico. Están atentos a los movimientos más insignificantes, por eso pueden encontrar su casa mucho mejor de lo que lo haríamos nosotros, aunque tengan una orientación mental más débil. Si trae usted a casa un nuevo juguete para su perro, este lo recibirá moviendo el rabo y dando impacientes zarpazos, pero si prueba usted a esconderlo donde el perro no pueda verlo, no sabrá por dónde empezar a buscar. Una vez perdida la referencia de su medio físico, no puede tener en la mente lo que no tiene ante los ojos.

Todos conocemos a alguien que se orienta bien mentalmente, que es capaz de memorizar las fechas de cualquier acontecimiento del pasado reciente, que no necesita llevar siempre la agenda porque sabe de memoria direcciones y teléfonos, que se remueve inquieto en su asiento hasta que el profesor le pide que salga a la pizarra y resuelva un problema de matemáticas ante sus doscientos compañeros. Pues, con todo, y a pesar de su supuesta valía intelectual, hay algo estrambótico en él que se refleja en su ropa mal ajustada y elegida con descuido, falta de armonía en los colores o en las formas; en que se cansa con solo *mirar* cómo se esfuerzan sus amigos en el gimnasio; en que raramente tiene compromisos o citas. Despistado, desorientado.

No se deje impresionar por sus alardes de memoria, pues cuando ocurren pocas cosas en la vida de una persona es facilísimo recordar todas esas fechas e incluso añadir las de datos históricos. Usted sabe lo fácil que resulta recordar las direcciones y los teléfonos cuando alrededor de su vida se mueve apenas una media docena de personas. En cuanto a su brillante solución de los problemas matemáticos, todos sabemos lo mucho que se puede practicar a lo largo de muchas y solitarias noches de sábado. La orientación mental en sí misma, como la orientación física por sí sola, no son más que los primeros pasos. La meta es combinarlas para nuestro provecho y para el desarrollo de una gran capacidad cerebral.

Pero quien es capaz de desarrollar ambas orientaciones, física y mental, tiene una genuina orientación intelectual. Es el tipo de persona que sabe cuál es su lugar en el universo, que está preparado para afrontar lo que la vida le ofrezca y que maneja con calma y soltura la mayoría de las situaciones y encuentros que experimenta. Es el tipo de hombre o de mujer que puede participar en una importante discusión financiera en su empresa durante el viernes por la mañana y disfrutar ese mismo día por la noche de una compañía completamente distinta. Es el tipo de hombre o de mujer que sabe cerrar un negocio de millones de pesetas y comprar en un mercado callejero.

¿En qué dirección está usted mirando en el momento de leer este libro? Si se encuentra en un terreno conocido, pero no lo sabe ni es capaz de imaginarlo rápidamente, no deberíamos perder más tiempo. Empecemos en seguida a construir su orientación física:

APRENDA A ORIENTARSE EN SU CIUDAD

Ejercicio: Coja un mapa grande de su ciudad que pueda colgar en la pared. Si se trata de una proyección axiométrica la misma, que represente en perspectiva los edificios para dar una impresión tridimensional, mucho mejor. Coloque el mapa cerca de su mesa de trabajo, del teléfono o de cualquier otro lugar donde usted estudie a diario. Busque su casa en el mapa y señálela. ¿Está orientada al norte o al sur? ¿Cuál es su situación respecto al Ayuntamiento, a su cine o restaurante favorito? ¿Cuál de sus ventanas se orienta hacia el este? ¿En qué dirección está la puerta?

Ejercicio: Tome su agenda y determine dónde está cada persona en relación con usted. ¿Su dentista está hacia el nordeste o el noroeste? ¿Su academia de yoga se encuentra en el suroeste o en el sureste? Y sus clases de guitarra ¿están al este o al oeste?

ORIÉNTESE EN SU MUNDO

Ejercicio: Cómprese una brújula de bolsillo muy pequeña y llévela con usted una temporada larga. Oriéntese como hacen los marineros, buscando el norte. Deberá prestar siempre atención a dónde se encuentra el norte y hacia dónde está usted orientado, especialmente cuan-

do se dirija hacia un lugar nuevo o esté ya en él. Consulte la brújula hasta que las direcciones se conviertan en su segunda naturaleza y no necesite ya verificarlas. Recuerde que la finalidad de este ejercicio no es saber dónde se encuentra el norte, sino dónde se encuentra usted. El resultado que se pretende es que se oriente en su medio, ya sea familiar o no.

Ejercicio: Desde ahora, y por lo menos una vez a la semana, utilice los puntos cardinales en vez de la gasolinera de la esquina como referencia cuando vaya a indicar una dirección. No diga: «Gire a la izquierda en el primer semáforo», sino: «Gire hacia el sur en el primer semáforo. «Circular con estas direcciones reforzará su sentido de la orientación. ¡Si la gente no le pregunta las direcciones, dígaselas de igual modo! Puede decirles a los niños cosas de este tipo: «Vete a la puerta en dirección norte, coge la regadera que está situada en dirección sur y riega los geranios».

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 53

SUBA A LAS ALTURAS

Me imagino que se ha echado a reír, pero no importa, lo que yo quiero decir es que la orientación tridimensional es mejor para su inteligencia que la bidimensional; por eso le aconsejo que se suba a los últimos pisos de los edificios altos siempre que pueda y se asome a las ventanas para comprobar los lugares que reconoce y su orientación. Allí donde tenga una oportunidad, súbase a las alturas. Cuando esté de vacaciones, cambie el suelo por el aire durante la mitad de su jornada. Le aconsejo también subir y bajar en los ascensores transparentes de ciertos edificios, sobre todo de aquellos que están orientados en varias direcciones.

Ejercicio: Una vez al mes, por lo menos, suba a una altura que le parezca razonable. ¿Tiene usted cerca un edificio alto con un restaurante en el último piso? Vaya a comer y cerciórese de que pasa el mayor tiempo posible mirando por la ventana. ¿Hay en su ciudad alguna atracción situada a gran altura que siempre ha querido ver, pero lo ha ido dejando por aquello de que vive usted allí? Visítelo. Si no lo hay, al menos coja usted el ascensor del edificio más elevado y pase un buen rato mirando por las ventanas de esta manera: Suponga que mientras está abajo anda usted de lado a lado y no hacia delante, perdería usted una dimensión y entraría en un mundo bidimensional distinto al mundo real, ya que en este último nuestros movimientos no están delimitados como si fuéramos piezas de un tablero de ajedrez; nosotros podemos movernos en todas las direcciones. Mirando nuestra vecindad, nuestra ciudad y nuestro mundo desde arriba ampliamos la profundidad de nuestra orientación y la acotamos.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 54

SALGA AL AIRE

Ejercicio: Tome parte en cualquier actividad física o deportiva que implique ir a un parque. Una bicicleta fija podrá ser buena para la salud, pero un paseo en bicicleta por el parque, el campo o los alrededores de la ciudad es mucho mejor para el intelecto y el juicio. De la misma forma, correr al aire libre es mucho mejor para la Capacidad de su cerebro que practicar el aerobic en un gimnasio, y nadar en el mar resulta mucho más estimulante para la mente que hacerlo en una piscina. Las actividades al aire libre requieren una mayor orientación del cuerpo dentro del medio físico que los deportes de salón.

Ejercicio: Al menos dos veces al mes haga ejercicio al aire libre.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 55

ENFRÉNTESE CON SITUACIONES EXTRAORDINARIAS

Un buen amigo mío que tiene una casa en el campo toma constantemente caminos desconocidos de esos que después desembocan en carreteras comarcales o autopistas. El resultado es que mi amigo no solo conoce todos los atajos y todos los rincones del escenario local, sino que nunca pierde la orientación en un coche, aunque no conduzca él. En todo momento es capaz de decir si la carretera se dirige al nordeste, al oeste o al sur. Supongamos que se encuentra usted en una pequeña lancha a motor, pescando por primera vez en ese sitio. Al final del día, cuando aún queda luz, deje la caña y el sedal, ponga en marcha el motor y explore durante media hora la zona.

Ejercicio: Piérdase varias veces a lo largo del año. Una buena manera de hacerlo sin correr grandes riesgos es ir acompañado de un amigo que conozca bien el territorio. Lo ideal es poder dar una vuelta por un campo o bosque cercano a la casa de un amigo, sin que este le proporcione ningún tipo de ayuda. Compruebe si es capaz de volver a la casa sin recibir apoyo, usando solo sus sentidos y sus observaciones de las marcas y los alrededores. De esa forma se hará más sensible a su entorno y aún podrá llegar a tiempo a la cena.

Ejercicio: La próxima vez que se vea perdido, párese y serénese antes de pedir ayuda. (Claro está, siempre que no corra peligro.)

Perderse puede ser tan espantoso como despertarse a media noche en un lugar que no reconocemos. Es

desorientador. Pero cuanto más cómodo se encuentre en escenarios no familiares, más confianza sentirá en usted mismo. La próxima vez que crea haberse perdido, respire hondo y atienda a sus sentimientos. Acostúmbrese a ellos. ¡Verá cómo llega a disfrutar del «descubrimiento» de su entorno!

APRENDA A PRESCINDIR DE LOS MAPAS

Ejercicio: Aproveche para hacer este ejercicio un día que esté fuera de casa. Decida adónde quiere ir, mire una sola vez en el mapa y ¡salga!

En vez del mapa utilice los ojos, la memoria y su sentido de la orientación. Cuando alguien le dé la dirección de un sitio nuevo, escríbala, léala y llévela con usted, pero no la use a no ser que se pierda o llegue muy tarde a una cita. Lo mismo vale para los mapas. Examine el mapa antes de salir, imagine el sitio mientras se dirige hacia allí, guarde el mapa entonces y concéntrese tranquilamente en su camino.

NO TENGA MIEDO DE PERDERSE

El miedo a perderse inhibe física y mentalmente. A menos que se sienta usted en una situación extraña

que comportara algún tipo de riesgo para su salud, muévase libremente y explore el entorno. Si no se encuentra en una zona peligrosa y no la traspasa, ¿qué podría ocurrirle? Conviene incluso que considere la posibilidad de perderse a sabiendas —en situaciones controladas— para enfrentarse a su miedo y acostumbrarse a superarlo.

Ejercicio: Vaya al conjunto más vasto y complejo de edificios que conozca y trate de perderse dentro. Utilice su talento para encontrar la salida sin preguntar a nadie.

Esta construcción de la orientación física como parte de los ejercicios que estamos realizando en nuestro programa constructor de cerebros, que incluye la sintonía con el tiempo, la identificación del tiempo meteorológico sin la ayuda de un profesional, etc., tiene una finalidad, ¿ya se ha dado cuenta usted de cuál es? Se trata de afinar sus cinco sentidos y la sensación que usted tiene de sí mismo, de rechazar la «autoridad» oficial y manufacturada: relojes, mapas y termómetros; de desarrollar y realzar su pensamiento independiente y de aprender a confiar en sus instintos. Mientras desarrolla el sentimiento de su entorno físico y de su situación concreta en ese entorno, volvamos a la orientación, en este caso mental.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 58

ORIÉNTESE EN EL TIEMPO

Algunos bancos y empresas utilizan calendarios de pared que tienen a un lado una reproducción a pequeño

tamaño del año entero. Dado que el año es un periodo de tiempo comúnmente utilizado en nuestra sociedad, debería usted aprender a orientarse en él. Saber qué día de la semana es resulta aún muy pobre, conviene que sepa en qué semana del mes está, lo que le obliga a conocer siempre la fecha del día —que establece con exactitud la semana— o al menos saber si está usted en la primera, segunda, tercera o cuarta semana de ese mes. Tenga a mano un calendario de los que tienen un mes completo a la vista y anote los acontecimientos y actividades significativos en la hoja.

Ejercicio: Hágase con un calendario que muestre todo el año a la vista y apunte los grandes acontecimientos en él: la caducidad de los plazos importantes, sus proyectos, la visita de su suegra, las vacaciones, incluso el comienzo de la temporada de fútbol, si es usted aficionado. En otras palabras, amplíe su actual orientación limitada a una o dos semanas y trate de orientarse en periodos mucho más largos.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 59

JUEGUE

Ejercicio: Vaya a una buena tienda de juegos y compre uno que le parezca divertido. No me refiero al *Trivial Pursuit* ni a ningún juego popular de cartas en los que tenga usted que recordar datos o llevar la cuenta de las cartas del adversario; tampoco a los juegos de azar, en los que todo depende del lado que caigan los dados. Lo que necesitamos aquí son juegos que obliguen a utilizar el intelecto, a pensar intensamente antes de realizar

cada jugada. Le recomiendo el ajedrez, pero, si no sabe jugar, pueden servir las damas. También los juegos basados en la construcción de frases o palabras son excelentes para construir el cerebro. Cualquier juego que le exija elaborar una estrategia, proyectarse a sí mismo en un tiempo futuro, adelantar mentalmente las jugadas y tratar de averiguar los pensamientos de su adversario es adecuado para este ejercicio.

Lo que debe centrar su atención ahora es el proceso, no el resultado, aunque un proceso bien conducido le llevará frecuentemente a la victoria. ¿Cuántos movimientos futuros puede usted prever? ¿Está usted atento a la estrategia de su adversario continuamente o solo de vez en cuando? Trate de abarcar con la mente un número cada vez mayor de futuras jugadas en cada nueva partida.

Tome cualquier test de inteligencia que encuentre, no importa que sea uno de los más básicos. *Ignore las respuestas y las instrucciones, especialmente las que se refieren a los límites de tiempo.* Dele a cada pregunta el tratamiento de un juego o ejercicio mentalmente separado y no lo deje hasta que lo resuelva. No se sirva de las preguntas para superar a otros o lograr usted solo una puntuación numérica. Lo que busca usted aquí no es dar el máximo de sus posibilidades, sino sobre todo e-n-s-a-n-c-h-a-r su mente para lograr ese máximo. Sus logros en este sentido deberán exceder en todo momento a los resultados, pero si mira usted hacia atrás percibirá cuánto camino ha andado hasta ahora en relación con la potencia de su pensamiento.

Orientación intelectual: un paso hacia la tercera dimensión

Ahora posee usted un nuevo sentido de sí mismo en materia de tiempo y espacio; en cada momento concreto sabe

usted mejor que antes dónde está y qué puede pasar después. Es mucho más de lo que sabe la mayoría de la gente.

Juntemos ahora su orientación mental y física para lograr una orientación intelectual. Ampliaremos ahora nuestro trabajo a las tres dimensiones:

DESMENUCE LAS COSAS

Ejercicio: Nunca deseche algo antes de haberlo desmenuzado y de saber a ciencia cierta cómo funciona. Guarde un reloj viejo o algún artilugio de ese estilo hasta que tenga un rato libre o —y esto puede darle una gran satisfacción— hasta que se sienta molesto o enfadado por alguna razón, y entonces desmenúcelo disfrutando de ello. Después de todo no pasaría nada si lo rompe.

CONSTRUYA ALGO

Construya algo real que no sea una maqueta o una miniatura, sino algo que tenga una función y una finalidad y úselo; no hace falta que sea nada complicado, puede ser una jaula para su pájaro o una casa para su perro. Antes de tomar las herramientas, siéntese con papel y lápiz y haga un dibujo. Diseñe un proyecto si se siente capaz, no importa que sea muy elemental con tal de que las proporciones queden claramente reflejadas en

el papel. Piense en todos los elementos del trabajo: ¿cuáles serían los clavos más adecuados?, ¿sería mejor utilizar clavos o tornillos?, ¿deberá quedar herméticamente cerrado?, ¿tendría que caber en un determinado espacio?, ¿tiene aire suficiente? Si es que necesita tenerlo, sería conveniente recubrirlo de poliuretano? Trate de imaginarlo acabado y en uso. Preste atención a todos los estadios del proyecto y sea consciente de cómo se va convirtiendo en algo vivo y tridimensional entre sus manos.

La próxima vez que contrate los servicios de algún operario para construir o renovar su casa o apartamento, implíquese en el proceso, desde el proyecto inicial hasta la colocación de los últimos clavos. La idea es aprender a entender ese entorno que ha desatendido usted durante años.

Ejercicio: Escriba —por supuesto, en el margen una pequeña lista de cosas que podría usted construir razonablemente en un breve espacio de tiempo.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 62

HÁGASE MÁS ACTIVO

Haga deporte, en un equipo grande o con otra persona. La gente es una parte muy importante del paisaje físico, y la interacción entre las personas es esencial para desarrollar una buena capacidad orientativa. Para este constructor de cerebros se recomiendan el tenis o el baloncesto, ya que ambos juegos requieren una atención muy concentrada tanto en los avatares del juego como en la actitud de los jugadores.

Ejercicio: Infórmese de las actividades que ofrece su ayuntamiento o comunidad, seguro que encuentra alguna que le estimule y le sirva para comenzar una vida activa sin grandes desembolsos.

BREVE PRUEBA

PRUEBA ORIENTATIVA PARA EL FINAL DE LA SEXTA SEMANA

1. ¿Qué representa el dibujo de la primera página de este capítulo?
2. ¿Qué hay más allá de los límites de la Vía Láctea?
3. ¿Cuáles son los dos pasos que conducen a la orientación intelectual?
4. ¿De qué otra forma hemos llamado a la «orientación intelectual»?
5. ¿Qué clase de mapa es el que trae indicadas en un ángulo las tres dimensiones?
6. ¿En qué sitio de la Tierra es imposible moverse en dirección este u oeste?
7. ¿En qué dirección se encuentra usted ahora mismo?
8. ¿En qué dirección está situada la cabecera de su cama?
9. ¿Cuál es el mejor juego para afinar su intelecto?
10. ¿Quién dijo: «¡Contacto!, ¡Contacto!»?

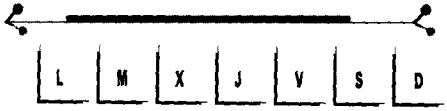
RESPUESTAS

1. La Vía Láctea.
2. Sus extravagantes señas son las que llegan más lejos.
3. Orientación física y orientación mental.
4. Orientación situacional.
5. Las proyecciones axiométricas.
6. ¡En el Polo Norte y en el Polo Sur, por supuesto!
7. Usted sabrá.
8. No responda «Hacia arriba» o cosas por el estilo. Trate de dar una respuesta más elaborada.
9. El ajedrez.
10. Henry David Thoreau.

CAPÍTULO

10

SÉPTIMA SEMANA



Construir la atención y los sentidos

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA LA SÉPTIMA SEMANA

Una guía de los programas de televisión; un reloj despertador; algo apetitoso para comer; unas cuantas flores olorosas.

«La atención es, en realidad, un proceso muy directo. Cuando la concentramos, enfocando un punto, o fijamos el área de nuestro interés, aparece un mundo de datos completamente nuevo. Esta atención depende de ciertos elementos como la viveza el grado de concentración y el interés que nos suscita un determinado aspecto».

Doctor RICHARD RESTAK, *The Brain*

Antes de proceder a ampliar sus horizontes intelectuales en aspectos como elaboración de datos, comprensión y perspectiva, es imprescindible que amplíe usted su capacidad de atender y de percibir sensorialmente. Imagine que el cerebro es un gran centro ferroviario, desde el que parte un elevado número de vías en todas direcciones al mismo tiempo, y que tiene usted que estar muy atento a la palanca del cambio de vías.

La imposibilidad de permanecer mucho tiempo atento a algo es una característica de los niños pequeños, cuya tremenda curiosidad les lleva a interrumpir cualquier cosa que estén haciendo en un momento determinado si captan algo que les llama la atención. Así se comportan también los chimpancés. Sin embargo, los adultos humanos tendrían que haber desarrollado ya las suficientes «posaderas» como para estar atento a una tarea hasta el final, sobre todo en el caso de las personas de gran inteligencia. esta es la razón de que no se pueda construir una inteligencia sin poseer una fuerte capacidad de atención.

Los tests de inteligencia suelen requerir la repetición correcta de una frase que se acaba de oír, de un párrafo largo o de una serie de números. La memorización de la frase, del párrafo y de las cifras se basa en su capacidad de atender, a la vez que la miden y determinan sus posibilidades de centrar la atención.

Midamos su capacidad de atención

Veamos unos ejemplos típicos de memorización de frases, textos y números, extraídos de una prueba común de inteligencia. Puede solicitar la ayuda de otra persona que lea en voz alta para usted, ni muy alto ni muy bajo, pero con claridad y a un ritmo natural. Concéntrese en lo que oye; conviene cerrar los ojos para no sufrir distracciones visuales.

Trate de imaginar las palabras que lee su amigo escritas en una pizarra Según las va oyendo. En el párrafo largo, memorice las palabras-clave. Las otras vendrán solas.

La puntuación de una prueba de este tipo suele ser absoluta, es decir, se le puntúa por la frase o los dígitos sólo si es capaz de repetir todas y cada una de las palabras y de los números en su orden. Si falla en una palabra o en un dígito, no recibe puntos. En cuanto a la puntua-

ción del párrafo, también es muy radical, pero en este caso no se le pide que reproduzca las palabras exactas, basta con que pueda recordar los puntos más sobresalientes. Esta clase de pruebas suele constar de varios niveles en los que se va incrementando su complejidad y dificultad, de modo que quien se somete a ellas lógicamente se equivoca cada vez más. Al final se puntúa solo y únicamente por los niveles que se han contestado correctamente. Es como si le graduaran la vista, con la diferencia de que no sale usted de allí con unas gafas nuevas.

¿Listo? Entonces, cubra el resto de la página con la mano, antes de que le asalte la tentación de mirar; dele el libro a su amigo, cierre los ojos, y concéntrese en la escucha de las frases, los párrafos y las series de números.

MEMORIZAR FRASES

Repita las siguientes frases, palabra por palabra:

Ejercicio: El hombre superior no pone su mente al servicio de algo o contra algo; se limita a seguir la verdad. (Confucio.)

Ejercicio: Esto me ha enseñado la filosofía: que yo hago sin que me lo mande nadie las cosas que los demás hacen por miedo a la ley. (Aristóteles.)

Ejercicio: Solo el hombre bueno puede amar la libertad con todo su corazón; el resto no ama la libertad, sino la licencia. (Milton.)

Ejercicio: Los hombres suelen confundir los límites de su propia visión con los límites del mundo. (Schopenhauer.)

Ejercicio: Un hombre absorto en su pensamiento no está nunca ocioso. Hay trabajos visibles y trabajos invisibles. (Víctor Hugo.)

Ejercicio: Pocas cosas hay tan difíciles como aguantar el aburrimiento del buen ejemplo. (Mark Twain.)

MEMORIZAR PÁRRAFOS

Repita todo lo que pueda recordar de este pasaje, manteniendo los puntos sobresalientes en el orden que los ha oído.

Ejercicio: La gente se pasa la vida quejándose de su circunstancia, cualquiera que esta sea. Yo no creo en la circunstancia. Los que llegan a algo en este mundo son aquellos que buscan la circunstancia que desean y, si no la encuentran, la crean. (George Bernard Shaw.)

Ejercicio: El resultado final no se verá en los primeros cien días. Quizá tampoco en los primeros mil días, en todo el tiempo que dure esta administración o en el que aún debamos permanecer en el planeta. Es igual, hay que empezar. (John Fitzgerald Kennedy.)

Ejercicio: Un filósofo auténticamente grande no piensa jamás vaciedades. Aunque sus ideas parezcan abstractas, siempre estarán basadas de un modo u otro en lo que su época sabe o en lo que su época ignora. (Alfred North Whitehead.)

Ejercicio: No solo se nos escapa la excepcionalidad de las obras maestras a simple vista, sino que sus partes menos preciosas es lo primero que solemos percibir. Menos decepcionantes que la vida después, las auténticas obras de arte nos niegan su mejor parte al principio. (Marcel Proust.)

Ejercicio: Tendemos a confundir la libertad con la democracia porque confundimos ciertos principios morales con la forma en que estos se practican en América: capitalismo, federalismo, sistema bipartidista, etc., que no son principios morales, sino sencillamente la forma que tienen los americanos de practicarlos (James William Fulbright.)

Ejercicio: Cuando al oponernos a una idea nos enfadamos o perdemos los nervios es que no estamos completamente seguros de nuestra postura y en nuestro fuero interno nos sentimos tentados por el otro bando. (Thomas Mann.)

MEMORIZAR NÚMEROS

Repita los siguientes números en la misma secuencia que los oiga. La dificultad de las secuencias irá aumentando; continúe hasta que comience a equivocarse.

Ejercicio: 0 3 8 5 0 4 7
Ejercicio: 1 6 4 9 5 6 8 3
Ejercicio: 6 2 3 8 4 9 3 2 4
Ejercicio: 3 9 6 4 9 1 7 5 8 2

Intente ahora repetir estas series, empezando por detrás.

Ejercicio: 1 3 4 9
Ejercicio: 9 6 8 3 **5**
Ejercicio: 1 1 8 2 0 7
Ejercicio: 7 **5 5** 3 9 0 6

Las series de números como medio para incrementar su capacidad de atender a conceptos breves

¿Le resultó difícil recordar las series de siete números? Si fue así, practique con unas doce series diarias durante una semana, hasta que al ver u oír una sola vez la serie de siete números pueda reproducirla una o dos veces con comodidad. Cuando haga esto fácilmente, verá cómo puede retener a la primera y sin problemas un número de teléfono y almacenarlo en su memoria hasta que necesite hacer uso de él.

Aunque utilizamos el concepto «atención» en singular, existen en realidad varias clases de atenciones, todas ellas necesarias, pero utilizadas cada una de manera distinta. Así, está la tenacidad necesaria en grandes dosis para llevar a cabo la ardua lectura de un informe de trabajo aburrido, pero necesario, y además digerirlo, y está esa otra clase de perseverancia creativa que requiere

mantener un proyecto original de nuestra invención. Hay en los cajones de nuestros muebles demasiados jerseys a medio tejer y demasiadas cartas sin terminar por falta de perseverancia.

Aún hay otros esfuerzos que demandan grados intensos, aunque sea en tiempos breves, de atención para ejercitar los músculos de la mente y abarcar nuevas áreas de pensamiento; cosas que le servirán al final para saber hasta dónde llega usted y cuánto retiene.

HAGA UN ESFUERZO POR NO VER LA TELEVISIÓN

Ejercicio: No encienda el televisor un día a la semana, ni siquiera por curiosidad, si estrenan programas. Puede usted escoger la noche que le parezca más adecuada, consultando la programación, pero, una vez escogida, no encienda el aparato, ni siquiera durante cinco minutos.

La televisión es el gran enemigo de su capacidad de atención

Por desgracia, el tipo de vida rápido y compulsivo de nuestro tiempo es el mayor enemigo de una buena capacidad de atención, y, en esta guerra entre ambos, ningún arma tan temible como el deporte favorito dentro de casa: ver la televisión.

Muchos de nosotros hemos crecido ya acostumbrados al *tempo* rápido de la televisión. Incluso los mejores programas infantiles, los documentales más serios, y los programas más profesionales, abarcan demasiado en muy poco tiempo.

Algunas de las cuestiones sociales de mayor complejidad de nuestro tiempo, como el trato a los enfermos de SIDA o el derecho de los pacientes en fase terminal a elegir la forma de morir, suelen ser analizados en un segmento de cuatro minutos dentro del noticiario. Muchos programas de gran difusión que tratan de asuntos de relevancia ética o moral se interrumpen continuamente para ofrecer publicidad.

Uno de los peores ejemplos de esta «información-relámpago» que he tenido oportunidad de ver nunca, se dio en la televisión americana, con ocasión de un programa que condensó no *una* sino *dos* guerras mundiales en 60 minutos (48 más los anuncios) de entretenimiento al vuelo. A este paso, llegaremos a ver toda la historia moderna que ha quedado grabada en el tiempo que dura *Lo que el viento se llevó.*

No debe extrañarnos que haya quien, como el psicoterapeuta y asesor familiar doctor Ross McCabe, asegure en una entrevista que sacó de su casa el televisor antes de que nacieran sus hijos.

«Aproximadamente el 90 % de los programas son una atroz pérdida de tiempo», decía el doctor McCabe. «La gente se hace adicta al televisor, pero la información ofrecida de esa manera a nadie le sirve para nada.»

El doctor McCabe añadía que la televisión expone a los niños a las más crudas y absurdas realidades de la vida, «para que después —afirmaba— todo acabe felizmente en treinta minutos. Es ridículo».

Estoy de acuerdo con él, pero como sé que es un hábito muy extendido y difícilmente va a tirar usted su televisor como hizo el doctor McCabe, le recomiendo al menos lo siguiente si está seriamente dispuesto a pensar mejor y a incrementar el poder de su atención.

Haga esto en su casa:

ESCOJA LOS PROGRAMAS QUE ABARCAN LOS PROBLEMAS CON MAYOR PROFUNDIDAD

En vez de ver ese tipo de programas que presentan seis invitados con cuatro minutos de intervención cada uno, dedíquese a los que entrevistan a un invitado durante una hora. Elija los programas que a lo largo de ese tiempo tratan solo de un asunto, y no de ocho o doce. Elija una buena película de tres horas antes que tres seriales de una hora cada uno.

Ejercicio: Si piensa seguir viendo la televisión, hágalo al menos con un poco de control. Consulte la programación, escoja lo que de verdad le interesa en esa semana y encienda el televisor para ver eso y nada más que eso. Picotear malos programas es tan perjudicial para su salud mental como picotear patatas fritas lo es para su cuerpo.

VEA SOBRE TODO LA TELEVISIÓN PÚBLICA

Dedique la mayor parte del tiempo que pase frente al televisor a los programas de la televisión pública, que suelen tener menos cortes publicitarios y, además, emplean más tiempo para plantear los asuntos con mayor profundidad.

Ejercicio: Esté siempre al día en cuanto a la programación de las televisiones públicas, ya sean autonómicas o estatales, y familiarícese con ella.

Ejercicio: Vea al menos un programa de la televisión pública cada dos semanas, no importa cuál.

APAGUE LA TELEVISIÓN

A menos que se encuentre totalmente absorto en lo que está viendo, apague el televisor y póngase a proyectar algo suyo. No malgaste ni un minuto más de su preciosa vida en entretenerse tontamente, porque sí; si no lo está disfrutando, utilice ese tiempo para sí mismo.

Ejercicio: No vea la televisión a medias. Mantener el televisor encendido mientras hace otra cosa y levantar la cabeza cada vez que repara en lo que están diciendo y se despierta su interés es una excelente manera de perder el tiempo. Salga a dar un paseo con alguno de sus amigos que tenga también esa costumbre. ¡Será bueno para los dos!

Haga esto en el trabajo:

NO COMA NI BEBA EN SU MESA DE TRABAJO

Una inocente taza de café, con galletas o sin ellas, es a menudo una forma inconsciente de romper la tensión que producen la concentración y la atención que demanda el trabajo que está usted realizando. Deberá aprender a aceptar un mínimo de tensión en el trabajo si quiere fortalecer su capacidad de atender.

Ejercicio: Establezca un periodo de dos horas diarias durante las dos próximas semanas, en las cuales no coma ni beba absolutamente nada mientras trabaja. Para las tres semanas posteriores, establezca periodos de tres horas.

NO VINCULE LAS PAUSAS AL RELOJ

Gratifíquese con una pausa solo cuando haya llegado a un punto y aparte en el trabajo o al acabarlo completamente.

No permita que los sonidos de sus tripas gobiernen su habilidad para organizarse. ¿Quién es su jefe, su estómago o su cerebro? (Si lo es su estómago, es que está usted realmente necesitado de este capítulo.)

Ejercicio: Tome la decisión deliberada de no tomar una taza de café ni hacer ningún tipo de pausa hasta que *haya terminado* una buena parte del trabajo. De esta forma, le será cada vez más difícil romper el ritmo de trabajo antes de llegar a un punto adecuado.

NO HAGA DOS COSAS A LA VEZ

Antes de empezar la siguiente tarea, acabe usted lo que tiene entre manos. Si es de los que afirman trabajar mejor cuando hacen tres o cuatro cosas a la vez, es que tiene usted una escasa capacidad de mantener la atención y se siente mejor saltando de una cosa a otra. Está usted per-

diendo tiempo y eficacia. Cada vez que deja algo a medias para tomar otra tarea tiene que hacer un esfuerzo por recuperar los datos que había dejado atrás. Esto requiere de innecesarios lapsos de tiempo y se presta a confusión. No es usted ni un niño ni un chimpancé, así que debería aprender a ignorar las tentaciones. Sea lo que sea, no lo haga hasta que acabe esto. Póngase unas buenas orejeras mentales y enfrásquese en lo que tiene entre manos.

Ejercicio: Si es posible, pida a la gente que trabaja con usted que no le interrumpan con otras tareas hasta que haya acabado la que está realizando en cada momento (siempre que se pueda esperar). Cualquier labor es más fácil de empezar que de acabar.

DELEGUE RESPONSABILIDADES

Asigne a los demás la mayor cantidad de tareas que pueda. Ello le hará ganar grandes lapsos de tiempo libre para hacer proyectos de envergadura. Con frecuencia, la gente se hace cargo de tareas triviales, salpicadas a lo largo de la jornada de trabajo, con el fin de negarse —sin duda, inconscientemente— ese gran espacio de tiempo que necesita y de cuya falta se queja continuamente. Este tipo de actitud es una auténtica luz roja que está indicando problemas de concentración.

Ejercicio: Cuando esté en el trabajo, confeccione una lista de todas las llamadas de teléfono que no necesita hacer usted mismo y de todas las cartas que no necesita escribir en persona. Cuando se encuentre en su casa, haga lo mismo con todas las cosas que hace usted para sus hijos y que deberían hacer ellos mismos. Estudie estas listas. ¿De veras le apetece seguir haciéndolo? ¿Tiene usted todo ese tiempo?

HAGA DE UNA SOLA VEZ TODAS LAS COSAS PEQUEÑAS

Si no hay nadie en quien pueda usted delegar las pequeñas tareas, póngalas juntas y hágalas de corrido en vez de ir haciendo pausas a lo largo de toda la jornada.

Ejercicio: En vez de ir y venir para hacer esas pequeñas cosas hoy, escriba una lista de ellas, y siga con las cosas realmente importantes. Cuando haya acumulado diez tareas breves, considérelas como si fueran una grande y hágalas todas a la vez.

APRENDA A PREPARAR LAS COSAS

Puede hacerlo en casa o en el trabajo. Agrupe todo lo que necesita para llevar a cabo cada tarea. La incapacidad para mantener la atención le empujará a interrumpir el trabajo para consultar un libro o coger unas tijeras. No lo haga. Piense en todo lo necesario antes de ponerse a trabajar para no dispersarse.

Ejercicio: Establezca una cantidad de tiempo en casa o en el trabajo para hacer algo que puede dejar razonablemente acabado y que haya tenido entre manos durante algún tiempo sin conseguir completarlo. Escriba todo lo que necesita para acabar y cójalo todo a la vez. Por ejemplo, si está escribiendo un informe, tome todo el

papel y las fuentes de consulta que vaya a emplear. Es decir, tenga todo a mano. Con el tiempo, esto llegará a ser para usted una segunda naturaleza, y cuando se siente a trabajar será porque está dispuesto a hacerlo.

ACABE UN PROYECTO ANTIGUO

Ejercicio: Mire por su casa o en el trabajo, tome el proyecto más fácil de cuantos tenga pendientes y acábelo. No hace falta que sea muy importante; solo que esté incompleto. Supongamos que quiere cambiarle los botones a un viejo abrigo, pero no acaba de decidirse nunca. O que ha comprado un fichero para poner de una vez al día sus direcciones. Hágalo ahora mismo. No se preocupe ahora de otros asuntos pendientes; seleccione uno y solo uno para practicar y acábelo.

Ejercicio: Vaya ahora mismo a la cocina y tire la comida pasada de la nevera y los trastos que no usa de los armarios. Es fácil y divertido, y es una buena forma de empezar a hacer algo constructivo.

CONSIGA QUE LE RESULTE IMPOSIBLE *DEJAR* ALGO INACABADO

Ejercicio: ¿Recuerda los botones que tenía que comprar para su abrigo? Cójalo, tome las tijeras y quite

todos los botones antiguos; así no podrá ponérselo hasta que haya cosido los nuevos. Y si no es el abrigo, busque en el armario hasta que encuentre cualquier prenda que necesite que le cosa un botón, un dobladillo o un roto, y hágalo en el acto.

Ahora que ha practicado sus posibilidades de permanecer atento a las cosas, verá que el resultado más llamativo es que se siente capaz de acabar sus proyectos y empieza a ser fácil completarlos, pues al perder las resistencias a ponerse manos a la obra se hace mucho más fácil realizarlo y acabarlo.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 75

ACABE LO QUE HA EMPEZADO

Prométase que acabará cualquier cosa que haya empezado. Y no se trata de uno de esos propósitos de Nochevieja, que se hacen el 1 de enero y se rompen el 2. Si de verdad quiere acabar las tareas que empieza y se lo promete seriamente, se dará cuenta de que disfruta de más tiempo del que en principio habría creído. Terminar un solo proyecto es más importante para su desarrollo intelectual que tener cincuenta empezados.

Lo que acabamos de decir tiene, sin embargo, un aspecto paradójico, por un lado, conviene que acabe usted lo que ha empezado sin preocuparse de si le sale mal, y, por otro, no debería desarrollar ansiedad por acabarlo.

La paradoja se resuelve como sigue. Cuando haya completado un cierto número de trabajos inacabados y de creciente dificultad, empleando cada vez más tiempo para aumentar así la confianza en su capacidad de concentración (quizá una docena), deberá aplicarse a proyectos que verdaderamente merezcan la pena, *pero deberá sentirse absolutamente libre de interrumpirlos si dejan de ser útiles o en el momento mismo en que descubra usted que ya no le merecen la pena.*

En otras palabras, debe usted abandonar un proyecto solo cuando este deje realmente de tener interés y no cuando usted lo pierda. De esta manera, abandonar una tarea será una decisión consciente y no una forma inconsciente de perder el tiempo. ¡No establezca racionalizaciones! Sea honrado con usted mismo y sopese los pros y los contras objetivamente. Si lo negativo supera a lo positivo, no malgaste tiempo bueno en cosas malas.

Ejercicio: Busque por la casa, y cuando encuentre un proyecto a medias tome una de estas dos alternativas: acabarlo o abandonarlo definitivamente. En cualquiera de los dos casos se sentirá mejor después de haberlo hecho.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 76

DUERMA MENOS

A menos que se sienta tan cansado que esté seguro de dormirse a los cinco minutos de apoyar la cabeza en la almohada, no se vaya a la cama. ¿Qué se le ha perdido allí? Si no se duerme enseguida, levántese. Para mucha gente, dormir no es una manera de descansar, sino una buena excusa para interrumpir la actividad. Dormir es un escape perfecto, mejor que el de la televisión; es una forma efectiva de abandonar un trabajo, una discusión o, incluso, de abandonar el mundo real durante unas horas.

Supongamos que comienza usted un proyecto por la noche; puede que tenga que arreglar una mesa, hacer el balance de sus cuentas bancarias, mirar unos papeles oficiales o leer un libro. Si se va a la cama antes de tener realmente sueño, es que no siente cansancio físico, lo que le cansa es el proyecto. A menos que no haya decidido abandonarlo por considerar que no vale la pena, continúe en ello. El abandono es malo para su capacidad de mantener la atención, malo para su poder de concentración, y esto, a su vez, afecta a su memoria.

Ejercicio: Si duerme usted demasiado de noche, guarde todos los relojes que tenga o, por lo menos, deles la vuelta para que no pueda verlos durante dos semanas. Asombra comprobar que el conocimiento de la hora puede provocar realmente sueño. Ponga el despertador a la hora que le gustaría irse a dormir y no se acueste hasta que haya sonado. Cuando se haya acostumbrado a dormir menos, puede darles la vuelta a sus relojes.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 77

NO COMA CUANDO NO TENGA HAMBRE

Como en el caso del sueño, la comida es otra forma de interrumpir el día o la concentración en lo que está haciendo. Muchos ejecutivos de empresas importantes dejan pasar la hora de la comida, cuando no es estrictamente necesario para su negocio. Y también les basta con dormir pocas horas durante la noche. No le estamos diciendo que deje de comer por completo, sino que no sea esclavo de «la hora de la comida», y que coma solo lo suficiente para estar bien alimentado. La hora de la comida puede significar tres cosas para una persona: nutrición, relajación y disfrute de la familia o los amigos, o bien una ocasión de establecer contactos de negocios. Si no es así, haría bien en permanecer en su mesa de trabajo todo el tiempo que tiene para comer y hacerlo después, a horas en que los locales están menos congestionados, o ahorrar su apetito para la cena.

En cuanto a esta, también sirve a un propósito. Quizá, el más importante es el reencuentro con la familia alrededor de la mesa para intercambiar impresiones sobre la jornada: también es muy beneficioso quedar con amigos dentro o fuera de casa para enriquecer nuestra vida social. Pero si no necesita alimentarse en ese momento, no hay nada que deba impedirle saltarse la cena y utilizar ese tiempo para algo que requiera su atención. Al contra-

rio de lo que solemos decir a los niños, las horas de la comida no tienen nada de sagrado ni de obligatorio. Son solo hábitos, y por eso mismo se pueden saltar.

Ejercicio: Durante la próxima semana, varíe los horarios de comida y cena para romper la costumbre de esperar la comida en un momento dado, tenga o no necesidad de comer.

NO SE DEJE VENCER POR EL SUEÑO

Si tiene que afrontar un problema espinoso, tómese todo el tiempo que necesite y concéntrese en su solución. Piense en ello hasta que su cuerpo y su cerebro le pidan la cama a gritos; es maravilloso sentir que el problema cede antes que usted.

Aumentar la capacidad de permanecer atento es limpiar las telarañas del cerebro y sentir una intensa energía y confianza en uno mismo. ¡Solo con saber que es usted capaz de hacer una cosa, ya está medio hecha!

Ejercicio: Durante las dos próximas semanas, varíe su horario de acostarse para romper la costumbre de estar en la cama a una determinada hora y para ser capaz de seguir funcionando mientras está levantado fuera de su horario. Si permanece despierto pensando en el problema en vez de «dejarse vencer» por el sueño, su cuerpo estará despierto.

Desarrolle sus sentidos y aprenda a confiar en ellos

¿Recuerda a nuestro hombre del Kalahari? Él puede confiar en sus desarrolladísimos sentidos que lo mantienen a salvo en su medio. Todos los días, y durante toda la

jornada, ejercita la vista, el olfato, el oído, el tacto y el sabor, que le ofrecen información sobre su entorno; una información esencial para su supervivencia. Ha desarrollado sus sentidos durante muchos años, a fuerza de instinto, intuición, ingenio y experiencia. Nuestra artista ha desarrollado su sentido estético —fundamentalmente a través de la vista— de la misma forma, a partir de su instinto interno y de la experiencia externa.

Desarrollar los sentidos y aprender a fiarse de ellos es parte esencial de nuestra construcción del cerebro. Individualizar cada uno de los sentidos, desarrollar su potencial máximo, y analizar la información que nos da, es una experiencia que ampliará y hará más profunda nuestra percepción y nos animará a experimentar las cosas con mayor hondura.

DISFRUTE TODO LO QUE PUEDA DE SUS SENTIDOS

Ya dijimos que Expansión mental pretende ser ameno, y este es, probablemente, uno de los ejercicios más gozosos porque tiene que ver con los sentidos tanto como con el intelecto. Cuanto más lo haga y mejor lo complete, más se afinarán sus sentidos. Pero no tenga prisa, con una vez a la semana bastará.

Ejercicio: Ante todo, elija para este ejercicio una tarde tranquila, un momento de sosiego en el que no se sienta presionado por algo pendiente, desagradable o urgente. Podría elegir la noche de un día ajetreado porque este ejercicio le ayudará a relajarse. El segundo paso consiste en dirigirse a su establecimiento favorito y comprar para la cena un conjunto de alimentos de esos

que entran por los ojos y que, además, sean olorosos, debe ser un tipo de comida que no necesite mucha preparación, de consumo inmediato. Fruta fresca, verdura y pan, siempre que no sea de molde, lo mejor sería una hogaza crujiente; puede añadir también queso, a condición de que sea aromático y de calidad, nunca un producto a base de colorantes artificiales. Lo importante es que todos los elementos posean frescor, textura, color y fragancia, aunque contrasten entre sí en otros muchos detalles.

Incluya también en su compra un ramillete de flores frescas, una mezcla de flores distintas, si es posible. Todas las estaciones del año tienen sus flores, no hace falta que se gaste usted el dinero en rosas. Incluso en pleno invierno podrá encontrar claveles en muchos mercados.

Llévese todo a casa y póngalo sobre la mesa. Tome asiento y sosiéguese.

Viene ahora la parte más importante y agradable del ejercicio: desarrollar uno tras otro todos los sentidos.

1) **La vista:** Tome las cosas y obsérvelas una a una. Emplee todo el tiempo que necesite; sorpréndase con su textura, tamaño y color, como si acabara de llegar de Marte y las viera por primera vez. Permita que cada una de ellas entre por sus ojos imponiendo su individualidad, su carácter único.

2) **El tacto:** Veamos la textura. Centre ahora toda su atención en sus dedos, en su sentido del tacto. Si puede, apague la luz o cierre los ojos. Sienta el crujido del pan; tome un trozo y explore con los dedos su interior. Permita que estos le expliquen la diferencia que existe entre la tersura de la piel de una manzana, la sensación cosquilleante de las flores y el carácter oleaginoso de la mantequilla. Tome una naranja o un limón y examine la textura rugosa de la cáscara. ¿En qué se distinguen el tacto de una naranja y el de un aguacate maduro? Tome una flor y roce con ella su mejilla primero, luego sus labios. Repítalo con otro tipo de flor. Extraiga toda la información que pueda de su sentido del tacto.

3) **El olfato:** Ahora huela las cosas, una a una, empezando por los aromas más sutiles para pasar después a las flores y al queso. Una vez más, emplee todo el tiempo que necesite; añade gozo al aprendizaje. Extraiga todo el provecho de esta experiencia a la vez sensual e intelectual. Cuando olfatee flores o hierbas, no se limite a oler la flor y las hojas, huela también los tallos. Demórese en cada perfume hasta que lo haya interiorizado y crea que está en condiciones de reconocerlo de ahora en adelante.

4) **El oído:** Permanezca con los ojos cerrados mientras escucha el crujido del pan entre sus dedos cuando «pellizca» usted un trozo. Corte una hoja de apio y sienta el sonido que produce al separase del tronco. Pele con las manos una parte de la naranja y escuche cómo brota el jugo y gotea en el plato. Cuando muerda cada producto escuche el ruido que emiten sus dientes al contacto con él, el crujido de los vegetales frescos y el desgarrarse de las hierbas.

5) **El sabor:** Mime su paladar y afínelo concentrándose en cada sabor. No mezcle, saboree cada cosa por separado, no muerda dos cosas a la vez. Primero el pan, luego la verdura, después la fruta y, si acaso, el pan de nuevo. Piense en los componentes de cada sabor; intente separarlos e identificarlos: la levadura del pan, ¿es dulce?, ¿puede usted apreciar la sal que contiene?; la fruta, ¿es más bien dulce o ácida? Saboree antes de tragar; coma despacio. Tome un sorbo de agua entre un mordisco y otro para refrescar el paladar. Toque una flor con la lengua y pásela después por la cremosa superficie de la mantequilla.

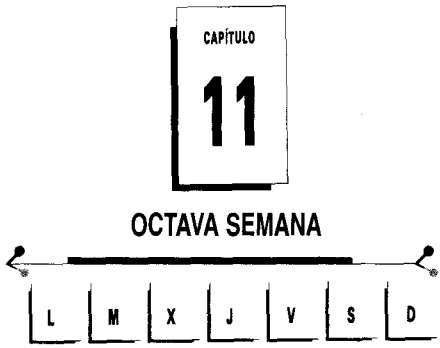
BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA EL FINAL DE LA SÉPTIMA SEMANA

1. ¿Es posible crecer intelectualmente sin ampliar la capacidad de atención?
2. ¿Qué canales de televisión son más aconsejables?
3. ¿Qué tipo de emisoras de radio son más aconsejables?
4. ¿Cuándo se debe abandonar un proyecto?
5. ¿Sería malo para su salud que durmiera usted un poco menos?
6. ¿Sería malo que comiera también algo menos?
7. ¿Cuántos sentidos hemos sugerido que deberían intervenir en el acto de la comida?
8. ¿Recuerda alguna de las frases que ha leído en la parte dedicada a la memoria?
9. ¿Recuerda alguno de los puntos sobresalientes de los párrafos que ha leído?
10. ¿Recuerda el nombre de alguno de los autores citados?

RESPUESTAS

1. Lo siento, pero no.
2. La televisión pública.
3. La radio pública.
4. Cuando deje de ser interesante y no cuando ya no sea usted capaz de mantener su interés.
5. Si está usted sano, no.
6. Si está usted sano, no.
7. Los cinco.
8. Si no recuerda ninguna, vuelva a leerlas.
9. Si no recuerda ninguno, vuelva a leerlos.
10. Si no recuerda ninguno, vuelva a leerlos.



Construir la comunicación

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA OCTAVA SEMANA:

Una grabadora pequeña y un poco de humildad. No se desespere si no logra ser un poco humilde al primer intento; la mayoría de nosotros lleva de tal forma escondida esta virtud que cuando la necesitamos nos cuesta encontrarla.

El habla es el espejo del alma: un hombre es lo que son sus palabras.

PUBLILIUS SIRUS

Ya sea a través de la palabra, de la imagen, de la escritura, de la música; mediante un silencio expresivo, una pausa embarazosa, el movimiento de una ceja, una sonrisa comprensiva o la tecnología de los satélites, la comunicación es la ciencia o, mejor aún, el arte de transmitir e impartir información de una mente a otra.

Con la música se crean atmósferas, se evocan emociones, se suscitan sentimientos, tristeza, intriga, temor y euforia. A través de un mudo pero elocuente apretón de

manos comunicamos calidez y simpatía. Nuestra artista comunica sus pensamientos con la brocha, y a nuestro corredor de Bolsa los números que aparecen en la pantalla de su ordenador le dicen todo lo que él necesita saber. Incluso un hombre primitivo como nuestro nativo del Kalahari se comunica con el resto de su tribu, si no a través de la lectura y la escritura, si dibujando en la tierra con un palito «una cebra, dos cebras, muchas cebras en el lugar donde están las dos rocas grandes».

Pero, para el común de los mortales, la comunicación se efectúa mediante las palabras, lo que George Bernard Shaw llamó «el divino regalo del lenguaje articulado». Hasta que la ciencia descubra el método por el cual los humanos podamos leer los pensamientos de otra mente, tendremos que usar nuestra inteligencia —y nuestras palabras— para hacernos una idea clara en la forma más breve, segura y efectiva.

La clave está en la claridad

Una idea clara. El elemento clave de cualquier forma de comunicación es la *claridad*. Pensamiento confuso y confusa expresión son signos inequívocos de un cerebro perezoso que funciona bajo mínimos. Por el contrario, el pensamiento lúcido y la expresión clara constituyen las dos caras de una moneda de gran valor, y su desarrollo es condición primordial para construir una inteligencia.

La necesidad de convencer a otros le obliga a empezar por dar un orden a sus pensamientos. Ya sea en el trato con un amigo, con los empleados o en la manera de manejar un desafío profesional, su eficacia depende en gran parte del grado de claridad con el que logre usted comunicar sus instrucciones y necesidades a los demás, de una manera completa y sencilla. Para llegar a esto, primero deberá dotar a su pensamiento de una estructura lógica y fácilmente comunicable.

En épocas menos frenéticas, antes de que la palabra «comunicación» se convirtiera en un tópico de los *media,* en las escuelas, institutos y universidades se premiaban los ejercicios concebidos para desarrollar el arte de ordenar los pensamientos. Nos referimos a las llamadas redacciones o composiciones que solían titularse: «Mis vacaciones de verano». ¿Recuerda usted qué puntuación obtenía por su claridad de expresión: alta o baja? No importa, todavía está a tiempo de aprender.

Aprenda a comunicarse primero con usted mismo

PIENSE ANTES DE HABLAR

No se lance a hablar sin más. Emplee algún tiempo para dar a sus pensamientos un mínimo orden. ¿Qué es lo que quiere comunicar?, ¿una impresión?, ¿un hecho o una serie de hechos?, ¿una emoción?, ¿una idea moral?, ¿una anécdota? ¿Qué es lo que quiere provocar en su interlocutor?, ¿sorpresa?, ¿indignación?, ¿risa?, ¿una buena discusión?, ¿apoyo para su posición?. ¿Qué palabras tendrá que poner en su boca para asegurarse el efecto? ¿Qué tipo de planteamiento puede alentar y dar peso a su postura?

Ejercicio: La próxima vez que sostenga una conversación sobre un asunto de cierto peso —política, religión, defensa nacional, economía— tómese unos cuantos minutos para pensar lo que va a decir.

ESCÚCHESE A SÍ MISMO

Solicite el punto de vista de otra persona sobre su forma de expresarse. Sírvase del lenguaje para organizar su pensamiento, y viceversa. ¿Qué pasaría si sus interlocutores en una conversación, discusión o debate, sostuvieran las mismas ideas de la misma forma y con las mismas palabras? ¿Se sentiría usted vacilar?, ¿se afirmaría en sus convicciones?

Ejercicio: La próxima vez que se sienta indignado por algo, coja la grabadora y eche fuera todo lo que hay en su mente. No lo escuche en tres días. Si lo practica durante un mes, por ejemplo, y oye a los tres días la cinta, ampliará la perspectiva que tiene de sí mismo.

Tenga en cuenta esto: cuando escuche su enfado, ya en frío, y se oiga a sí mismo pronunciando palabras inconvenientes con voz airada sentirá horror y vergüenza y se preguntará *¿Ese soy yo?* Imagine entonces que otra persona está escuchando la cinta y juzgue qué opinión tendría de usted.

DIGA LO QUE QUIERE DECIR

Si se ve inmerso en una discusión acalorada, seleccione después los seis puntos, según usted, más importantes de su discurso retórico y escríbalos. Haga dos

columnas, en una lo que dijo y en otra lo que realmente quiso decir, ¿coinciden?, ¿cuántas veces casaron sus palabras con sus auténticos pensamientos?, ¿todas? ¡enhorabuena!; ¿no todas?, entonces póngase a practicar la forma de plantear lo que quiere usted decir y no la de probar que los demás no le han entendido. La claridad en la comunicación consiste en decir la verdad, no es un combate de boxeo.

Ejercicio: Si durante el próximo mes toma parte en alguna discusión, no diga nada de lo que no esté convencido o que en realidad no sienta. *No trate de persuadir a su interlocutor de su punto de vista.* Lo importante para nuestro propósito es remitirse estrictamente a los hechos. Si ello le cuesta perder es que seguramente el otro tenía razón.

Si dice solo lo que quiere decir cuando discute, ganará la estima de sus amigos. La gente que habla por hablar se suele considerar manipuladora, con mucha razón.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 83

APRENDA A RECONOCER LO QUE SUS INTERLOCUTORES *REALMENTE* QUIEREN DECIR

Tiene que tomar conciencia de que a los demás les ocurre lo mismo, es decir, que hablan para persuadir al otro. Si se deja llevar simplemente por lo que dicen, se perderá con frecuencia. Lo que nos dicen los otros puede diferir radicalmente de lo que quieren decir, en función de lo que quieran que creamos o de cómo quieran que nos comportemos.

El ejemplo más evidente es una campaña electoral en la que se piden nuestros votos y se nos ofrece cual-

quier cosa con tal de ganarlos. Es quizá el gran punto débil de la democracia, que el bienestar público a corto o largo plazo pasa a un plano secundario o se olvida del todo. Pero hay más, su jefe le dirá solo aquello que según él beneficia un plan de actuación; un compañero que esté pensando en su propio ascenso en la empresa tenderá a decirle cosas que contribuyan a equivocarle a usted; su mujer, que tiene miedo a perderle, le hablará de las cosas que, según ella, le atan más a los hijos y, por tanto, al matrimonio; sus padres, en su negativa a perder el control sobre usted, dirán ciertas cosas que disminuirán su confianza en sí mismo; sus hijos, acostumbrados como están a vivir a sus expensas, utilizarán todos los argumentos a su favor para crearle remordimientos si no les da todo lo que ellos quieren.

Todos intentarán tocar sus puntos débiles. Todos intentarán proyectar sus propias ideas en usted. Es usted como un rompecabezas gigante formado por piezas que otros manejan, ¿qué es lo que *debe usted creer* en medio de este maremágnum?

En usted mismo. Pero ¿es así? Veamos los siguientes ejercicios, pensados para ayudarle a encontrarse:

Ejercicio: ¿Es usted de los que al comunicar una idea propia, original, comienzan diciendo «He leído que...» para que le tomen en serio?, ¿o de los que están siempre preguntando a los demás, o de los que guardan silencio con frecuencia porque piensan que no tienen nada que aportar? ¿Duda en realizar un comentario hasta que lo ha «verificado» ante alguna forma de autoridad? Los más grandes pensadores de la historia no se basaron en «una autoridad superior». Si ha respondido afirmativamente a dos o más de estas preguntas, necesita esforzarse tanto en aumentar la confianza en sí mismo como en construirse una inteligencia.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 84

APRENDA A IR DIRECTAMENTE AL FONDO DE LA CUESTIÓN

Habrá oído decir siempre que la regla de oro de una buena historia periodística es que contenga «el quién, el dónde, el cuándo, el cómo y el porqué». Es cierto; más aún, cualquier cosa escrita para un periódico debe ir directamente al fondo del asunto a lo largo de toda su extensión. El primer párrafo debe ser el más importante, el segundo le sigue en trascendencia, y así sucesivamente. En el mundo del periodismo, el editor no dudará en *cortar por lo sano e ir al fondo* para que la historia funcione. Antes lo hacía con las tijeras, ahora basta con apretar la tecla «borradora» de un programa de tratamiento de textos.

Editarse a sí mismo es un magnífico método para aprender a comunicar directamente, yendo al fondo. Si tuviéramos siempre una hora a nuestra disposición para exponer nuestras ideas, probablemente conseguiríamos hacerlo bien, pero un conferenciante sabe que una hora es una eternidad ¿Qué pasaría si solo le dan a usted treinta minutos?, ¿o treinta segundos?

Ejercicio: Suponga que tiene únicamente treinta segundos para dar su opinión sobre una cuestión peliaguda que ha ocurrido ese día. ¿Qué diría en primer lugar?, ¿y en segundo y tercero? ¡Tiempo! ¿Consiguió exponer la idea?, ¿pudo comunicarse? Si no fue así, practique este ejercicio.

PRACTIQUE LA COMUNICACIÓN CONCISA

Ejercicio: Intente describir el siguiente texto en menos de 50 palabras.

Se trata de un auténtico desafío. ¿Cómo exponer con unas cuantas palabras o frases y en el menor tiempo posible su opinión? Conozco a ciertos niños que se comunican maravillosamente con solo decir: «¡MÍO!» o «¡NO!» Veamos ahora cómo añade usted precisión a su lenguaje con un pequeño esfuerzo. En todo caso, no se deje llevar, como le ocurrió al simple de Simón, que, según cuenta una vieja historia, colgó a la puerta de su tienda un letrero que decía: «Aquí se vende pescado fresco.»

Su amigo Samuel le objetó: «¿Por qué "Aquí"? No necesitas poner esa palabra, ya se sabe que es en tu tienda donde lo vendes». Simón tomó entonces la brocha y tachó «Aquí».

«¿Por qué "se vende"?», refunfuñó Samuel, «no ibas a regalar el pescado. No necesitas explicar que se vende», y Simón tachó «Se vende».

«¿Por qué "fresco". No pensarás que iba a entrar alguien si creyera que vendías pescado en malas condiciones». Simón se vio obligado y dejó solo la palabras «Pescado» en el letrero.

«¿Te parece bien ahora?», preguntó el simple de Simón. Samuel denegó con la cabeza: «¿Por qué "Pescado". Con olerlo tengo bastante».

En cierta forma, Samuel tenía razón, el letrero era completamente innecesario, sobre todo cuando el viento soplaba en la dirección adecuada. El penetrante olor a pescado es una forma de comunicación en sí mismo.

¿Ve usted ahora las limitaciones de una excesiva concisión comunicativa?

Nosotros no somos unos simples ni estamos vendiendo pescado en un día de mucho viento; para nosotros, las palabras son instrumentos para transportar ideas de un cerebro a otro. Si afina usted bien estos instrumentos y los mantiene, los podrá usar con eficacia en un instante de tiempo.

Como ha quedado de manifiesto, no soy una entusiasta de las formas «instantáneas» que adopta últimamente la información televisiva, ni en general de cualquier método que impida considerar en detalle y profundidad las cuestiones importantes. La idea de este ejercicio no es que intente usted comunicarse en menos de 25 palabras, sino que aprenda a seleccionar lo que es significativo y lo exponga en un periodo limitado de tiempo. Está usted aprendiendo a poner en orden sus ideas y a expresarlas de la forma más eficaz, pero recuerde que esto es *solo un ejercicio y que la comunicación real es otra cosa.*

La comunicación con los demás a través del lenguaje

COMUNICARSE POSITIVAMENTE

La comunicación resulta mucho más fácil cuando no nos preocupa lo que nuestros interlocutores piensan de nosotros. La gente estima a los buenos comunicadores. Más de una vez habrá oído hablar usted de alguien que ha conquistado el éxito refiriéndose a él como un gran comunicador. El ex presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan, ha sido uno de los últimos ejemplos de ello; hasta que su estrella comenzó a eclipsarse, a raíz de los problemas del llamado «Irangate», mantuvo el más alto nivel de popularidad de todos los presidentes de ese país. Su estilo le ayudó en gran medida: frases cortas

y directas, expresadas con sentimiento, acompañadas de una mirada seria y frontal a la cámara y al público. No hay duda de que en su larga carrera había aprendido un buen número de habilidades comunicativas básicas, incluida la costumbre de ofrecer siempre el lado positivo de los asuntos.

Ejercicio: Las próximas doce veces que necesite hablar con alguien, diga primero algo agradable y observe cómo reacciona su interlocutor.

Ejercicio: Empiece a comunicarse en sentido positivo siempre que le sea posible, sin por ello exagerar la verdad o distorsionarla con mentiras. ¡Diga la verdad, pero una verdad *agradable*! Por ejemplo, siéntese en un rincón íntimo de su casa en compañía de un buen amigo o amiga y explíquele por qué cree usted que él o ella es una buena (o incluso una excelente) persona. La comunicación positiva hace que los demás se sientan mejor; la negativa los hace sentirse mal.

A medida que aprenda a comunicar cosas positivas, será usted más apreciado por los demás y, de esta forma, cuando deba comunicar una verdad negativa le resultará más fácil, será mejor aceptada por quien la reciba e incluso puede que esa persona haga un esfuerzo especial por corregirse.

TODOS LOS ACTOS COMUNICATIVOS IMPORTANTES DEBE REALIZARLOS USTED MISMO

No delegue en los demás las cosas importantes que debe comunicar a otro. Cuanto más practique, mejor comunicador será y menos sufrirá las consecuencias de

una comunicación pobre. Para desarrollar su cerebro, es preferible cometer unos cuantos errores de comunicación al principio que depender siempre de mediadores. Por muy buenos que estos sean, nunca podrán expresar con tanta claridad como usted pensamientos, ideas e instrucciones que son suyas. Acepte las consecuencias de sus primeros errores como parte inevitable del aprendizaje. Es como aprender a montar en bicicleta, hay que caerse varias veces primero

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 88

SITÚE LAS PALABRAS EN SU CONTEXTO

Asegúrese de que sus palabras tienen el contexto adecuado y de que usted se lo ha comunicado a sus oyentes. Una de las causas más frecuentes de los malentendidos es que una parte o la totalidad de lo que hemos dicho se ha sacado del contexto adecuado. Para una mejor comunicación asegúrese primero de que sus palabras quedan bien situadas en un contexto neto y conciso. Una pregunta como «¿Por qué no le has consultado eso a un médico?», puede ser tomada tanto por una sugerencia como por un reproche.

Ejercicio: Durante todo el próximo mes, tenga papel y lápiz cerca del teléfono y tome nota de todas las veces que al otro lado del hilo no le han entendido bien. Si es posible, escriba la palabra o la frase malentendidas y déjelas allí hasta el final de esa semana. En ese momento, vuelva a leerlas y piense si usted mismo las habría entendido si otra personas se las hubiera dicho así. En otras palabras, no se deje la información dentro de su cabeza; recuerde que el otro no tiene por qué saber lo que guarda usted, y si no se lo expone usted bien puede que no le entienda.

SEPA QUIÉNES SON SUS OYENTES

Sepa cuántos y quiénes son. Dése cuenta de que no es lo mismo hablar para tres personas que para una, aunque sea sobre el mismo asunto. Algunas personas habituadas a dirigirse a grandes audiencias no saben comunicarse cuando está con una sola persona cara a cara; más que mantener una conversación, «discursean». Si tiene usted un problema de este tipo, es decir, que debe usted dirigirse a personas diferentes, de forma diferente y en diferentes situaciones, practique para lograr esa diferencia, excepto en los casos en que deliberadamente quiera usted mantener otro estilo. Pero aprenda a distinguirlo.

Ejercicio: La próxima vez que visite a su madre, intente hablar con ella como lo haría con un buen amigo. Si lo encuentra demasiado difícil —imposible, incluso— se dará cuenta de hasta qué punto altera usted lo que dice y complica el camino hacia una comunicación real.

PÓNGASE EN EL LUGAR DE LA OTRA PERSONA

Intente ponerse en el lugar de su interlocutor mientras este está hablando. Si lo hace correctamente, será muy esclarecedor. No dude en saltarse las «barreras» de la edad, de la raza y del género. Imagine que usted es el otro: negro, si es usted blanco; blanco, si es negro; viejo, joven, hombre, mujer, padre, abuelo, jefe, empleado,

amigo. Comprender por qué los demás piensan como lo hacen es acercarse a la objetividad. Se sorprenderá a sí mismo de encontrarse de acuerdo con alguien que incluso puede que nunca antes lo haya tenido cara a cara, es decir, comunicado con él.

Si está comunicándose con alguien que no tiene tendencias intelectuales, no hable a su mente, por el contrario, diríjase a su personalidad. Es la personalidad —sistema de valores, pasado, educación, sexo, raza y otros factores— lo que crea las barreras; por eso hay que aprender a controlarlas. Si lo logra, conseguirá comunicarse con el intelecto que subyace detrás de esa personalidad.

Ejercicio: Mantenga con un amigo una discusión en la que cada uno de ustedes juegue el papel de dos personas distintas a ambos. Si son ustedes hombres, pónganse en la piel de dos mujeres, por ejemplo.

NO TRATE NUNCA DE HABLAR DE ALGO QUE NO CONOCE BIEN

Enseñar es la mejor manera de aprender algo, pero no malgaste ni su tiempo ni el del otro en tratar de enseñar algo que no conoce usted en profundidad. Cuando un amigo le pida información o ayuda, infórmese bien primero, no sea que vaya a comunicar desinformación. Después, proceda a desenmarañar sus pensamientos y darles un orden; entonces estará en condiciones de comunicar algo que beneficie a su amigo y le beneficie a usted.

Ejercicio: Si está realizando aún algún tipo de estudios, ofrezca a un compañero su ayuda sobre algún tema que usted conozca mejor que él.

Ejercicio: Si está a punto de ascender en su trabajo, haga un esfuerzo por imaginar cómo enseñará a su sustituto lo que debe hacer en su puesto. (Trate de no imaginar cómo lo haría si en vez de promocionarle le despidieran.)

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 92

TRATE DE NO UTILIZAR EL TELÉFONO COMO MEDIO DE COMUNICARSE CON LOS DEMÁS

El teléfono, que es un aparato muy útil cuando se usa correctamente, se ha convertido por desgracia en la principal forma de comunicación, sustituyendo a los encuentros cara a cara y a las cartas. Es una pena, porque establecer un contacto real resulta casi imposible por teléfono. Cuando tiene usted a su interlocutor delante, puede calibrar si le está entendiendo por cientos de matices como la expresión facial y el lenguaje del cuerpo. Cuando escribe una carta, puede releerla y corregirla para cerciorarse de que ha escrito lo que quería. Por teléfono, pierde usted estas ventajas, ni puede ver la cara de la otra persona ni revisar nada. En el contacto personal, el énfasis recae sobre el otro; en la comunicación escrita, sobre usted. En una conversación telefónica el énfasis no se sitúa en ningún lugar. Abrevie, por tanto, estas conversaciones y limítelas al plano meramente informativo.

Ejereicio: Si hay alguien en su propia ciudad con quien mantenga usted una conversación telefónica superior a una hora a la semana, deje de llamarla. Por el contrario, vaya a verla esa misma cantidad de tiempo. Por ejemplo, si suele hablar una hora con ella, pueden desayunar juntos el sábado durante el mismo tiempo. Si suelen hablar dos horas, vayan a comer juntos.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 93

CESE DE UTILIZAR LA PALABRA OPINIÓN

Las opiniones son sagradas. De hecho, la palabra «opinión» se emplea a menudo para enmascarar o magnificar una estupidez. Y no todas las opiniones son iguales. Muchas de ellas son simplemente errores. «Tengo derecho a mantener mi opinión» significa a menudo «No sé cómo justificar con hechos lo que acabo de decir». En otras palabras, una opinión inflexible es la marca de fábrica de una mente igualmente inflexible. Abra la mente y expulse esas opiniones rancias.

No nos referimos, claro está, al desacuerdo sincero y honesto. Pero no pierda de vista que cuando maneja usted opiniones, siempre que no sean intrascendentes como «Me gusta o no me gusta el chocolate», no está tratando de verdades o de hechos.

La verdad es absoluta; la opinión, relativa. Verdad solo hay una, aunque pueda ser descrita de varías formas distintas, como en aquella historia de los seis ciegos que sentían a través del tacto la figura de un elefante y lo describían alternativamente como un muro, una serpiente, una soga, etc. Piense en una montaña, se puede describir desde arriba, desde abajo, desde cualquier ángulo, desde la perspectiva histórica de las gentes que la han habitado, desde la perspectiva botánica de su flora o la zoológica de su fauna, desde el punto de vista topográfico, meteorológico o geológico, pero la verdad de la montaña en sí es innegablemente absoluta.

Ejercicio: Durante las dos próximas semanas no deje de emplear la palabra «opinión». Haga una señal en un papel cada vez que la pronuncie o crea que se hubiera sentido inclinado a hacerlo de no haber leído antes este libro. Así sabrá si siente un problema de «opinión» como casi todo el mundo y percibirá su profundidad.

Ejercicio: Cuando pasen las dos semanas, deje de emplear la palabra por completo y compruebe que esto le fuerza a defender sus posiciones con información. Y si se encuentra hablando con alguien que emplea su «opinión» como un arma arrojadiza, diga algo de este tipo: (Es interesante su opinión, ¿en qué la basa usted?)

Palabras que conllevan un sentido oculto

Antes de pasar a otro ejercicio constructor de cerebros, detengámonos un minuto para pensar en la diferencia que existe entre las palabras «denotativas» y las «connotativas». Básicamente, una palabra denotativa es la que describe algo en la forma más evidente, más apegada a los hechos reales, sin otro sentido adicional. Una palabra connotativa implica una sugerencia que va más allá de la mera descripción, una palabra que, por decirlo así, esconde otros sentidos. Dicho más sencillamente, una palabra denotativa es objetiva, mientras que la connotativa es subjetiva.

Veamos unos ejemplos: «Llevaba las uñas pintadas de rojo». «Llevaba las uñas pintadas de rojo-sangre.» En estas dos frases, la palabra rojo es denotativa; rojo-sangre es connotativa. «Rojo-sangre» parece implicar que la dueña de las uñas es una mujer llamativa, atrevida, quizá un poco «generosa» con sus encantos. «Rural» y «campo» son denotativas, por el contrario, «llanote» o «paleto» son connotativas; una sugiere sencillez, la otra atraso.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 94

TRATE DE NO ABUSAR DE LAS PALABRAS CONNOTATIVAS

Las palabras denotativas expresan ideas; las connotativas, opiniones. Estas últimas implican a menudo una

carga de sentido; las encontrará en la información sesgada que aparece en ciertos periódicos y en el habla de cualquiera que intente persuadir o apelar a las emociones. Por ejemplo, es mejor decir: «La política económica de Reagan» que «la reaganomía.» La primera le obliga a explicar lo que usted piensa al respecto. La segunda es simplemente un mote, y los motes no le dejan a usted en muy buen lugar.

Ejercicio: De ahora en adelante, cuando se sorprenda utilizando palabras connotativas para sostener una opinión, examine sus ideas en relación con ese asunto. Emplear un exceso de connotación está indicando que en realidad no tiene usted argumentos *denotativos* en contra. Si es así, quizá no debería usted discutir de esa cuestión en absoluto.

Siempre he pensado que si conociéramos de verdad los hechos, muchas de nuestras discusiones no tendrían lugar.

Ejercicio: Tome varios periódicos distintos —no el mismo en diferentes fechas— y lea el editorial de cada uno de ellos, separe los editoriales que abundan en palabras denotativas de los que usan más las connotativas. Compárelos. Cuando se dé cuenta de que el lenguaje fundamentalmente connotativo es mucho menos convincente que el otro, tome nota de que usted mismo aparecerá ante los demás más o menos convincente según el lenguaje que utilice.

Ejercicio: La siguiente es una lista de palabras connotativas que oímos a diario. ¿Conoce usted los equivalentes denotativos? Las respuestas aparecen a continuación.

1) Guerra de las Galaxias.
2) «Madero».
3) El príncipe Carlos.
4) «Una liberada».
5) «Chorizo».
6) Madre Naturaleza.
7) Padre Tiempo.
8) Ángel de la Muerte.
9) «Fiambre».
10) Riqueza petrolífera.
11) Señora.
12) Caballero.
13) «Yuppy».
14) «Cuentos».

RESPUESTAS

1) Proyecto defensivo.
2) Policía.
3) Carlos Windsor.
4) Feminista.
5) Ladrón.
6) Naturaleza.
7) Tiempo.
8) Muerte.
8) Muerte.
9) Cadáver.
10) Producción petrolífera.
11) Mujer.
12) Hombre.
13) Profesional con cargo ejecutivo.
14) Mentiras.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 95

APRENDA A ADMITIR SUS ERRORES

No tenga miedo a cometer errores o retrasará su desarrollo intelectual. Es casi imposible ver los propios defectos en los actos comunicativos a no ser que esté hablando a un auditorio que plantee preguntas o puntualizaciones a su discurso. Responda abiertamente a los desafíos, no se sitúe a la defensiva. Es sin duda una magnífica oportunidad de descubrir sus errores para corregirlos. Si no sabe admitir sus fallos, nunca podrá superarlos. Admita que se ha equivocado y ríndase con buen ánimo ante la verdad; verá cómo se enriquece. Crecer intelectualmente supone poder cambiar las creencias equivocadas, mientras que apegarse a los viejos errores le hará perder un tiempo y una energía preciosos y no por ello tendrá usted razón.

Ejercicio: Al menos una vez durante la próxima semana diga en voz alta: «Estaba equivocado», cuando se sorprenda en un error. Si está solo, dígalo en el momento mismo de descubrirlo. Si está con otros, espere a estar solo y dígalo en voz alta. A la siguiente semana, hágalo dos veces al día. Cuando haya pasado

un mes, se habrá acostumbrado a aceptar que sus errores rutinarios sobre las cosas son algo perfectamente normal. En las dos semanas posteriores, grítelo una vez al día aunque no esté solo (siempre que sea posible). Durante dos semanas más, deberá alcanzar el límite. Cada vez que se equivoque en presencia de alguien que tenía razón, aunque sea en un tema menor, *admita ante ella que usted estaba equivocado.* (No olvide que probablemente la otra persona ya lo sabía).

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 96

NO DEFIENDA SU PUNTO DE VISTA PORQUE SÍ ANTE CUALQUIER CRÍTICA

Los puntos de vista poseen aspectos negativos y positivos. Pero esto no justifica que se empecine usted en los aspectos peores. Si se empeña en defender ante un interlocutor crítico todos y cada uno de los puntos en discordia y después resulta que no tenía usted razón, el resto de su argumentación tenderá a perder credibilidad, sobre todo en aquellas facetas que su oyente no haya entendido bien. Si la otra persona comprende, a menudo inconscientemente, que los argumentos que usted ofrece en determinadas áreas son débiles o exagerados, se sentirá legitimado para exagerar o frivolizar ella misma. Por la misma razón, deberá comprender que la exageración no refuerza un argumento, sino que lo debilita porque reduce la credibilidad de quien lo sostiene.

Ejercicio: Al menos una vez durante esta semana, siempre que alguien le demuestre la debilidad de un argumento y usted *sepa* que es así, reconózcalo. Diga: «Sí, parece que no es muy sólido». Su discurso ganará fuerza porque usted habrá ganado crédito ante los oyentes, quienes, al ver que sabe captar los fallos y admitir-

los, pensarán que siendo así ¡cuando usted no los capte, es que no existen!

NO ELEVE EL TONO DE VOZ

No grite, discuta o amenace durante un mes. Deje la intimidación a los matones; su comunicación será mucho más eficaz si no existe una relación de ataque y defensa con su interlocutor. Si lo que sostiene usted tiene valor, hará mayor efecto comunicado con calma que elevando la voz. Si no lo tiene, por mucho que grite no se volverá un argumento sólido y no conseguirá otra cosa que comunicar su debilidad y su mal humor con una excesiva cantidad de decibelios. No haga como esas personas que al dirigirse a un extranjero suben el tono de voz creyendo ingenuamente que así podrá entenderlos.

Cuando quiera comunicar sus ideas, hágalo con tranquilidad o absténgase. Si de verdad quiere comunicarse baje la voz hasta casi el susurro y verá cómo atrae la atención de los demás. Le sorprenderá comprobar que la gente está atenta a sus palabras, con miedo a perderse algo importante. Si lo consigue durante un mes, lo habrá conseguido para siempre.

NO INTENTE ILUSTRAR A QUIEN NO QUIERE

Son muchas las ocasiones en que la gente no tiene ganas de que le enseñen nada, especialmente

alguien muy cercano, a no ser que tenga usted un inmenso prestigio. Esto no debería preocuparle. Plantee sus ideas tranquilamente, sabiendo lo que dice y de forma organizada. Si al final convence a alguien, bien. Si no, el problema no es de usted, sino del otro. Lo ideal seria que toda conversación instruyera a ambas partes, independientemente de lo que cada una de ellas supiera al comenzarla. En la práctica, sin embargo, pocas conversaciones mejoran a quienes intervienen en ellas, pues no son otra cosa que dos monólogos que se producen al mismo tiempo. En su mano está remediarlo en lo que le afecta, y salir beneficiado al menos usted mismo.

No obstante, casi siempre hay algo bueno en hablar con otra persona, aunque no variemos nuestro punto de vista. En el peor de los casos, puede usted extraer una lección de las consecuencias que tiene la falta de conocimiento y de objetividad. Si tiene que tratar con una mentalidad subjetiva, podrá comprobar hasta qué punto esta actitud destruye las posibilidades de crecimiento intelectual. ¿Existen aspectos en los que la subjetividad nuble su pensamiento?

Ejercicio: Repase la lista de gente que a lo largo de su vida le ha aportado alguna luz. (Adivino que no será muy larga.)

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 99

ESCUCHE A LOS DEMÁS

Preste atención a lo negativo y a lo positivo para aprender de ambas cosas. Si queremos aprender a comunicarnos con los demás, la conversación es un gran campo de pruebas. Fíjese en estos dos aspectos: ¿En qué resulta ilógica o emocional la otra persona? ¿Hace usted

lo mismo sin darse cuenta? ¿Qué siente cuando su interlocutor le dice que no tiene usted razón? ¿Se enfada? ¿Adopta una actitud defensiva?

Ejercicio: La próxima vez que alguien le quite la razón no diga nada. Limítese a escuchar y ponga mucho cuidado, quizá sea cierto. Preste una atención especial a cómo se lo dicen y a qué efecto tiene sobre usted. Acuérdese de que ese es el efecto que ejerce usted sobre ellos cuando se expresa así.

La objetividad es tan importante como la claridad para la comunicación. Intente mantenerla aunque la discusión amenace con dispararse. Sin objetividad, las emociones tomarán el lugar de la razón, y la discusión pierde todo valor intelectual.

En cuanto a las jergas, si su interlocutor emplea expresiones como «¡venga ya!», «¡no me lo cuentes!», «no me vendas la moto», ¿se siente usted insultado?, ¿le ofenden? Si le resulta desagradable borre de su vocabulario esas formas, a menos que su intención sea sencillamente provocar.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 100

NO SEA DISCUTIDOR

Ponga cuidado en no manifestarse como un discutidor. Este tipo de personas no gusta a los demás. A nadie le apetece que le estén arengando continuamente. Hay mucha gente que hace de las discusiones auténticas riñas, no sea usted uno de ellos.

¿Hay muchos discutidores entre sus conocidos? Entonces es probable que también usted comparta el problema.

Ejercicio: Entable conversaciones con gente que conozca casualmente, con la que no tenga lazos sentimentales o de otro tipo. Trate temas neutrales; evite la política, la religión y los asuntos espinosos como el aborto. Si le siguen pareciendo peleones y conflictivos, cabe la posibilidad casi cierta de que el discutidor sea usted.

El que sea usted combativo no significa necesariamente que tenga razón. Puede tenerla, puede ser brillante, incluso de talla intelectual, aun así le costará mucho convencer a otros si no los escucha. Lo que comunica usted no son ideas, sino una personalidad negativa.

HABLE CON LOS QUE ESTÁN CERCA DE USTED

En el mundo turbulento de nuestra época no es fácil expresar los sentimientos con palabras. Nos encontramos rodeados de sustitutos artificiales de la comunicación real: tarjetas de felicitación con el mensaje ya escrito, camisetas acrílicas con lemas sentimentales, pegatinas que proclaman desde los coches el apego a una ciudad, a una región, a una idea. Las relaciones superficiales solo pueden propiciar una comunicación superficial. No entre en conversaciones profundas con extraños. Hable con su pareja o con sus amigos íntimos. La relación íntima es el gran potenciador de la comunicación profunda y genuina.

Ejercicio: Una vez a la semana, durante las próximas, entable una conversación significativa de al menos

treinta minutos con algún miembro de su familia o grupo de amigos, empezando por la persona que le resulte más asequible y aproximándose poco a poco a los que pueden resultar algo más «difíciles», el quinceañero o la señora de 90 años.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 102

ESTUDIE ESPAÑOL

Seguro que sabe usted de mucha gente que a su alrededor ha seguido algún curso de inglés, francés, italiano o, incluso, japonés. Sostengo que el estudio intermitente de una lengua extranjera es una gran pérdida de tiempo; se pierde más que se gana. Por mi parte, estoy a favor de avanzar natural y gradualmente hacia un lenguaje universal, y el hablar en muchas lenguas distintas es contrario a este fin. Si quiere usted invertir tiempo en estudiar una lengua, le sugiero que estudie la suya en todos sus aspectos: gramática, formas, etimología, poesía, prosa y, naturalmente, a los muchos estilistas que se han servido de ella. El español es una de las lenguas más ricas y extendidas y, tanto práctica como estéticamente, profundizar en su propia lengua le será de más provecho que el conocimiento vacilante de cualquier otra.

Ejercicio: Compre un libro que trate de los errores más comunes que cometemos en español. Identifique los que usted comete y esté atento cuando le ocurra para eliminarlos de su habla.

La Comunicación a través de la escritura

LLEVE UN DIARIO PERSONAL

Lleve un diario y escríbalo cuando le apetezca. Como es solo para usted y nadie va a juzgarlo, y como las cosas que escribe en él son las que usted mejor conoce —los acontecimientos de su propia vida—, será de gran ayuda para superar las dudas y la falta de destreza en la comunicación a través de la escritura. No se sienta obligado a escribir todos los días o todas las semanas, y no se angustie por su estilo. Preocúpese solo por la claridad en la expresión de los hechos y de sus sentimientos al respecto. No lo repase después.

En la Nochevieja de cada año tome el diario y lea lo escrito durante los 12 meses anteriores. ¿Fue capaz de expresar los hechos tal como ocurrieron?, ¿los reconoce?, ¿sus palabras tienen fuerza evocadora o son pobres en detalles, hechos, precisión y sentimientos?

Ejercicio: Si quiere llevar un diario pero le asusta el compromiso de escribir todos los días por obligación, le aconsejo la siguiente técnica para afrontar el papel blanco. Compre un cuaderno de anillas y escriba ni más ni menos que una vez a la semana durante un año. Le sugiero que no escriba menos de una página ni más de dos y que no emplee menos de 5 minutos ni más de 30. Al finalizar el año, saque del cuaderno las páginas correspondientes a no menos de 6 ni más de 12 semanas y tírelas. Este «repaso» de su texto le aliviará la compulsión de escribir a diario y le proporcionará en cinco años una obra equivalente a un libro completo.

Ejercicio: Si la obligación de escribir a diario le pesa demasiado, pero se siente mal si no la cumple, haga esto: escriba durante las próximas dos semanas un «titular» diario sobre usted mismo que se refiera a algún

acontecimiento de ese día. Solo un titular; no necesita extenderse en una historia.

DOMINGO: ¡MANUEL MARTÍNEZ SE COMPRA UN PAR DE ZAPATOS!
LUNES: ¡LAS PUERTAS DEL «METRO» A PUNTO DE PILLAR A MANUEL MARTÍNEZ!
MARTES: ¡MANUEL MARTÍNEZ SE ENAMORA!

Pasadas dos semanas, se dará cuenta de que no es imprescindible escribir sobre usted a diario. Al fin y al cabo de las tres entradas solo una merece la categoría de titular (a no ser que se enamore usted una vez a la semana; claro que en ese caso ninguno de los tres titulares merece un recuerdo).

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 104

ESCRIBA CARTAS

Escriba a sus amigos y mantenga también algunas relaciones de carácter exclusivamente epistolar. Escribir a personas conocidas le proporcionará la posibilidad de analizar los asuntos personales mejor que si lo hace a desconocidos. Una de las grandes ventajas de la comunicación íntima es que da mayor sensación de seguridad y de bienestar emocional.

Ejercicio: Empiece por salir a comprar 6 vistosas postales de su ciudad y enviéselas a esos conocidos que están fuera y a quienes hace mucho que no da señales de vida. No le resultará muy costoso escribir un párrafo, y puede que a cambio reciba una o dos cartas.

BUSQUE AMISTADES EPISTOLARES

Ejercicio: Diríjase a la embajada de un país extranjero que le apetezca para que le informen de cómo ponerse en contacto con alguien interesado en mantener correspondencia.

De esta manera tendrá que describir su país y fijarse en cosas en las que antes no había reparado para que otra persona las entienda claramente. Explicar a un extranjero la política casera y los fenómenos sociales es una oportunidad única de agudizar su capacidad de comunicación y quizá también de enriquecer la perspectiva que tiene usted de su propia nación.

ESCRIBA CARTAS CRÍTICAS

Sin llegar a ser excesivamente personal o abusivo, siéntese y escriba unas líneas al director de algún periódico o revista comentando objetivamente qué es lo que no le gusta de esas publicaciones. Aténgase al asunto y presente con lógica sus argumentos. ¿Le parece sexista cierta revista de deportes? Escríbales comunicándoselo. No se lo tomarán como algo personal, y usted realizará una estupenda práctica de comunicación. (No espere, sin embargo, que la revista cambie su línea, generalmente no se logra tanto.) Puede incluso que se la publiquen, y el leerla impresa le proporcionará una amplia perspectiva de su estilo.

Ejercicio: Escriba una carta al mes a quien sea durante el próximo año; breve o larga, da igual.

LEA LAS CARTAS AL DIRECTOR DE LOS PERIÓDICOS

Así verá cómo se puede acertar o (más frecuentemente) fallar al comunicar algo por escrito. Observe, sobre todo, en qué puntos falla la lógica y entra la emoción; cuántas veces se evocan las creencias donde deberían utilizarse la razón y la lógica. Por el contrario, es preferible que no lea las cartas de estilo literario que a veces aparecen en los periódicos escritas por profesionales; no le servirán porque su orientación no es estrictamente comunicativa y además están muy elaboradas.

Ejercicio: Escoja entre ellas una con cuyo contenido esté usted de acuerdo, pero que se haya equivocado en la forma de plantear los aspectos fundamentales. Escriba su versión, con una longitud parecida a la original, y envíela al periódico.

RESUMA VARIOS EDITORIALES

Ejercicio: Resuma en un párrafo varios editoriales o cartas al director de un periódico. Escoja una carta o editorial bien escritos y ordene sus puntos según su importancia, condense lo más sustancioso en un mínimo de

palabras. Enseñe después a un amigo o amiga las dos versiones y pregúntele si en su versión abreviada se captan los aspectos fundamentales. Se trata del último ejercicio para que llegue usted a expresarse bien con el menor número posible de palabras; con ello no solo fortalecerá su organización mental, sino que aumentará su capacidad de resumir, una de las armas más valiosas del arsenal intelectual.

ESCRIBA CARTAS A GENTE QUE NO CONOCE

Ejercicio: ¿Recuerda lo que dijimos al principio sobre la comunicación positiva? Escriba una carta en términos muy favorables a alguien que no conoce personalmente, pero que usted admira, explicando exactamente qué le suscita esa persona y por qué. Exprese sus sentimientos con libertad, sin llegar a ponerse sentimental; esfuércese por ser objetivo. Por mi parte, acabo de escribir una carta de este tipo a un autor cuyo trabajo respeto.

BREVE PRUEBA

HE AQUÍ LA PRUEBA PARA LA OCTAVA SEMANA

1. ¿Cuáles son los dos elementos claves de cualquier forma de comunicación?
2. ¿Cuál es la mejor forma de juzgar su destreza comunicativa?
3. ¿Cuál es la principal causa de malentendidos en la comunicación?
4. ¿Por qué debería dirigirse de forma diferente a gente diferente?
5. ¿Cuál es el peor medio para una comunicación eficaz: el teléfono, la carta o el encuentro?
6. ¿Por qué debería dejar de utilizar la palabra «opinión»?
7. ¿Quién dijo: «La verdad es absoluta; la opinión, relativa"?
8. ¿Cuál es la diferencia entre las palabras denotativas y las connotativas?
9. ¿Qué idioma seria conveniente que estudiara?
10. ¿Cuál es el mayor enemigo de la comunicación eficaz?

RESPUESTAS

1. Claridad y objetividad.
2. El punto de vista de los demás.
3. Las palabras que se dan o se toman fuera de contexto.
4. Sí. Debería adecuar todo acto comunicativo al tipo de audiencia.
5. El teléfono.
6. Porque así se verá obligado a pensar.
7. Yo lo dije.
8. Una palabra que denota es objetiva; una palabra que connota es subjetiva.
9. ¡El español!
10. La emoción.

Construir la información

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA LA NOVENA SEMANA:

Al menos dos periódicos distintos

Recuerden la recomendación de Bacon al lector: «No leas para contradecir y refutar, para creer y ratificarte, para encontrar conversación y discurso; sino para ponderar y sopesar».

MORTIMER J. ADLER y CHARLES VAN DOREN

How to Read a Book

Si aceptamos la metáfora del ordenador para el cerebro, el intelecto sería el «hardware» y la información el «software». Un ordenador acepta imparcialmente toda la información, la clasifica sin establecer juicios y después la devuelve cuando recibe la orden. Pero el «chip» de un ordenador está construido para durar siempre, mientras que los seres humanos vivimos comparativamente mucho menos. *No toda* la información tiene el mismo valor; si dispusiéramos de toda la eternidad para examinar la información de los siglos pasados todos los libros, la música, el arte, las ideas generadas por la especie huma-

na, todas las maravillas del universo conocido y desconocido, podríamos emplear mucho tiempo en seleccionar lo mejor y dejar el resto.

Y esto si nos atenemos solo a la herencia intelectual del pasado, pero en el presente la información nos bombardea desde todas las esquinas; hoy existen medios de comunicación que nuestros padres no habrían podido imaginar ni en sueño (¡O en pesadillas!). Hace dos mil ochocientos años la noticia de que Grecia había tomado finalmente Troya se comunicó a los griegos a través de una serie de hogueras a lo largo de la costa del Asia Menor. Una a una, las antorchas iluminaban el cielo llevando las nuevas de la victoria de un punto de luz a otro, hasta que pudieron ser vistas desde la costa este de la Hélade. Para conocer los detalles de la guerra, hubo que esperar a que volvieran los combatientes, pero las hogueras contaron la parte fundamental de la historia. Las llamas escribieron los titulares. Más de dos mil años después, este método sencillo y efectivo estaba aún en uso. En 1580 ardieron hogueras en casi todas las colinas que dominaban la costa sur de Inglaterra para avisar a los ingleses de que se estaba aproximando la Armada Invencible.

Un salto cuántico en la tecnología informativa

En los últimos cuatrocientos años, hemos dado un salto cuántico en la tecnología informativa. Durante los años 80, los satélites transmitían instantáneamente hasta los estornudos de los dirigentes rusos en Moscú; la delegación soviética en Nueva York habría podido enviar un «¡Jesús!» y recibir en unos cuantos segundos un «¡Gracias!» desde el Kremlin.

A diario nos bombardea una inmensa cantidad de información desde las ondas, el espacio, los periódicos y las revistas; a través de videoclips y radiocasetes, o de la

información que arroja continuamente el parpadeo de las luces desde las fachadas de los edificios. Mucha de esta información es, cuando menos, innecesaria. Cuando más, sencillamente basura. Y en el peor de los casos, un engaño peligroso.

Reconozcamos, sin embargo, que a mucha gente le parece una delicia lo que ahora se llama «comida-basura». Las empresas que la venden le añaden ingredientes que excitan las papilas gustativas, como azúcar, sal y aceite. La envuelven en vistosos paquetes y la anuncian *ad nauseam*. Sin embargo, y pese a su apariencia tentadora y su olor apetecible, su poder nutritivo es prácticamente nulo. No se puede vivir solo y siempre de «comida-basura» sin perder la salud.

La mente saludable y abierta no puede alimentarse de «comida-basura» para el cerebro. Tiene que ser selectiva y rápida, porque envejece.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 110

RECUERDE SIEMPRE QUE LA INFORMACIÓN ES ABUNDANTE Y LA VERDAD ESCASA

La pirámide es muy sencilla y conviene mantenerla en la mente cuando intentamos enriquecer nuestro cerebro.

Vemos que la pirámide va decantando los conceptos como cuando se criba la arena del río para extraer oro. En la base se encuentra el material bruto que nos llega instantáneamente y que está esperando un cauce: es la información que fluye sin cesar. Usted descarta la rocalla y se queda solo con los pedazos que aparentan contener oro: son los datos. Escondidos entre los datos están los hechos, que de verdad contienen oro, aunque aún necesitan sufrir un proceso de limpieza y refino para purificarlos y descubrir su perfección. Entonces, y solo entonces, le deslumbrará el brillo del oro puro: la verdad.

La información es solo el primer paso hacía los datos, los datos conducen a los hechos, y estos a la verdad, pero el camino no es corto. No confunda nunca información con verdad o se encontrará con oro sucio o, en el mejor de los casos, de pocos quilates entre las manos.

Ejercicio: Analice una póliza de seguro médico. Seguro que las compañías le envían una gran cantidad de información, de la que deberá descartar las flamantes fotografías con pacientes felices que sonríen desde sus camas, y atender a las cláusulas de la póliza, es decir, a los datos. De estos extraerá los hechos: qué cubre y qué no cubre. Partiendo de los hechos, estará en condiciones de elegir de verdad la mejor póliza.

TENGA EN CUENTA LA FUENTE

Sepa siempre de qué o de quién le llega a usted la información antes de digerirla. «Mastíquela» primero meticulosamente. Antes hemos hablado de que la gente suele elegir periódicos y revistas u otros medios de opinión y de información sesgada y parcial para reforzar sus creencias. A estas alturas, suponemos que ya ha

abandonado usted ese hábito; sin embargo, tales publicaciones se encuentran con facilidad en las estaciones, aeropuertos o salas de espera de los dentistas. Suelen presentar, además, un aspecto atractivo, con gran profusión de colores y titulares sensacionalistas. Si por casualidad coge alguna, esté atento a los prejuicios que se esconden entre sus páginas.

Ejercicio: De ahora en adelante, sea usted mismo quien elige su información, no deje que lo hagan los demás. No lea cualquier cosa en la estación, el aeropuerto o la consulta del dentista, sino solo la que de verdad le interesa. No compre lo que haya en el quiosco ni coja lo que tenga sobre la mesa de la sala de espera su médico; traiga de su casa una revista o un libro que merezca el tiempo que va a invertir en su lectura. No mate nunca el tiempo leyendo.

APRENDA A SEPARAR LOS HECHOS DEL COMENTARIO

Tomemos un ejemplo agresivo: la descripción de una clínica donde se practican abortos. ¿«Planificación familiar» o «matadero de niños»? La última expresión tiene una carga evidente, pero la primera no está libre ella. Es lo que llamamos un «eufemismo», a partir de la idea griega de «hablar bien» de algo desagradable (o terrorífico o demoníaco) para evitar el horror, mostrando solo su lado bueno. Hitler se sirvió también de un eufemismo para masacrar a millones de personas bajo el epígrafe: «planificación de la comunidad» y creó otro: «solución final», considerando a los seres humanos que destruyó un simple problema a resolver. Aquí no planteamos el problema de la legalización o no del aborto, decimos solo que *ambos términos están pensados para crear opinión.*

Es probable que la mayor dificultad a la hora de separar los hechos del mero comentario sea saber dónde reside la diferencia. Las palabras en que vienen envueltas las noticias están de tal manera homogeneizadas, que la paja del comentario y el trigo de los hechos aparecen completamente unidas y no sabemos dónde acaba el uno y empiezan los otros.

Hay que comprender que en muchas ocasiones esto se realiza inconscientemente. No se trata de una conspiración, de un fraude deliberado o de una conjura contra la seguridad nacional, es solo una actitud natural en todo aquel que detenta alguna forma de poder (desde el que produce la noticia hasta el que la escribe) y alguna creencia. Este hecho encauza en una u otra dirección todo discurso o programa, y no es necesario que se impartan abiertamente instrucciones a este respecto, cualquier empleado sabe cuál es el camino que lleva al favor del jefe y al éxito dentro de la empresa.

Algunos programas de televisión, por ejemplo, tienen «comentaristas» que presentan solo un aspecto de la cuestión en cualquier noticia de carácter nacional o internacional. Ellos no lo ocultan, pero se supone que el resto del programa o de las noticias están libres de este sesgo. Creerlo demuestra una ingenuidad parecida a la que implicaría pensar que la información de un periódico solo es subjetiva en el editorial o en los artículos de opinión. Nunca es así.

Si todo esto le parece inofensivo porque es usted de los que piensan que la prensa conservadora y la progresista se equilibran mutuamente, considere lo siguiente: los medios de información no representan la síntesis de todos los ciudadanos de un país. No representan a toda la ciudadanía más de lo que pueden hacerlo los colegios de abogados, o las asociaciones profesionales de fontaneros o secretarias. No son más que un grupo profesional, aunque de hecho acaparan muchísimo más poder que el grupo de fontaneros.

Veamos un ejercicio que le ayudará a separar el grano de la paja:

Ejercicio: Si tiene tendencias progresistas o liberales, lea la prensa conservadora y escuche sus programas

de radio o televisión. Si tiende al conservadurismo, haga lo contrario. No se trata de un ejercicio de tolerancia para aprender a ver «el otro lado», sino un esfuerzo para que observe las formas que adopta el lenguaje tendencioso y los mecanismos de presentación de «noticias» de acuerdo con las ideas de quien se las está ofreciendo.

Tenga en cuenta que cuando separe los hechos del comentario puede que se encuentre con la nada entre las manos.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 113

ABREVIE LA LECTURA DEL PERIÓDICO

Lea solo los primeros párrafos de los artículos más sustanciosos de las páginas importantes de su periódico. Tendrá usted una panorámica de diez minutos de las noticias de las primeras páginas que suelen ser las más trascendentes y se ahorrará los detalles tendenciosos que se van deslizando a medida que avanza el artículo.

Ejercicio: Durante los próximos treinta días, lea solo las páginas que traigan la información más importante en su periódico habitual, pero léalas enteras, no solo aquellos artículos que atraigan su atención. Leer exclusivamente esas páginas le ayudará a centrarse en lo que le interesa de la lectura cotidiana del periódico: la información, no una forma cualquiera de matar el tiempo. (Leerlas *todas* le ayudaría a aprender algo sobre los asuntos que conoce poco y que, por tanto, le interesan menos. No debería engañarse pensando que sigue usted las noticias, lo que en realidad está siguiendo es el último escándalo en los tribunales). Durante los 30 días siguientes, vuelva a leer solo los primeros párrafos de cada artículo de esas páginas. Luego, lea solo lo que le interesa; espero que ese «solo» se haga cada vez más amplio y profundo.

CAMBIE DE PERIÓDICO DE VEZ EN CUANDO

Si tiene la costumbre de comprar el periódico a diario, empiece a adquirir uno diferente cada día. Si se suscribe, hágalo con dos, uno de lunes a sábado y otro distinto para los domingos. Esta lectura de varios puntos de vista le proporcionará una información más rica y le hará ganar perspectiva intelectual.

Ejercicio: Durante los próximos seis meses, suscríbase un mes a un periódico conservador y otro mes a uno liberal-progresista. Es decir, lea el primer mes el conservador, el segundo el progresista, etc.

LEA MENOS NOTICIAS

Escuche o lea las noticias una sola vez al día. A menos que haya ocurrido algún acontecimiento de interés crucial, con una vez al día —en cualquier medio informativo— tiene usted suficiente información. Ya que hemos elegido aquí leer las páginas donde aparezcan esas noticias de primera línea en su periódico, absténgase de escucharlas en radio y televisión. La costumbre de oír las mismas cosas varias veces al día suena peligrosamente a pérdida de tiempo.

Cada vez que me dicen: «Lo único que veo en la televisión son los informativos», contesto que lo siento

por ellos, ya que las noticias por televisión me parecen a menudo tendenciosas, superficiales y sensacionalistas.

Ejercicio: Esta semana escuche solo una vez al día las noticias y solo por la radio. La próxima, haga lo mismo pero con la televisión. A la siguiente, solo a partir del periódico.

REDUZCA AÚN MÁS LA LECTURA DE NOTICIAS

Tómese un día libre de noticias a la semana. Cojamos el ejemplo del periódico dominical con sus múltiples suplementos. Si vive usted en una ciudad grande, es posible que esta especie de «Quijote» del periodismo crezca cada vez más, y no porque aumente la información en calidad o cantidad, sino porque, entre otras cosas, aumentan escandalosamente los anuncios. Parece que las agencias de publicidad piensan que hay cientos de miles de personas que todo lo que esperan del domingo es la lectura del periódico.

De la lectura del periódico dominical podríamos extraer una escena costumbrista. Tendríamos dos personajes. Uno lee las secciones vida-estilo y libros; el otro, las secciones de deportes y noticias. Ambos se pegan por la revista y las novedades de cine y teatro, y cada uno le echa una mirada a hurtadillas a las historietas de dibujos.

La pareja se prepara para despedir un día bueno, útil y hermoso. Mientras que el sol se pone en el firmamento, pasa horas enteras leyendo sobre obras que nunca vera, libros que jamás va a comprar o buscar en una biblioteca. Él lee sobre pruebas de atletismo en las que no ha participado; ella sobre vestidos carísimos que no puede comprar y que se venden en tiendas que nunca

frecuenta. Ambos leen recetas de complicada elaboración que no piensan poner en práctica, consejos domésticos que no van a seguir y entrevistas con estrellas de cine que tienen poco que decir, salvo que su último trabajo —que casualmente proyectan en el cine del barrio— es el mejor de toda su carrera. Mientras tanto, se les van escabullendo todas esas horas preciosas que nunca más volverán a vivir.

Solo con alejarle a usted del periódico del domingo y devolverle el precioso regalo del tiempo quedaría justificado el precio de este libro. Pero no me hago grandes ilusiones sobre su adicción al dominical, de modo que tendremos que elegir otro día para empezar. Quédese sin noticias un día a la semana. Aunque no lo crea, el mundo seguirá donde ha estado siempre cuando vuelva usted.

Ejercicio: No lea los periódicos el miércoles, durante el próximo mes. Al siguiente, deje de hacerlo el miércoles y el sábado. A los sesenta días, juzgue si se ha perdido usted algo.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 117

LEA MÁS, PERO LEA SELECTIVAMENTE

Ejercicio: A partir de una de las listas de libros más vendidos que suelen aparecer en la prensa, elija el que le parezca más atractivo entre los 20 primeros, y léalo.

El solo hecho de leer es tan importante para su desarrollo intelectual que la mayoría de los libros resultan beneficiosos. Efectivamente, es mucho más fácil confeccionar una lista de lo que no hay que leer. No desperdicie su valioso tiempo en:

- «Best-sellers» de baja categoría. Es la ficción de mala calidad, confeccionada a toda prisa con miras a ganar

dinero, que a veces se vende por millones. No hay que confundirla con la literatura moderna escrita inteligentemente o con las buenas novelas de género como las de espionaje de John Le Carré o las policíacas de Simenon. Si lo que usted quiere es evadirse, ¿por qué no lo hace con Dickens, Dostoyevski o Wolfe? Los argumentos son también de intriga, pero los caracteres están mejor dibujados y se ajustan más a la vida. Si de verdad no soporta afrontar los estímulos que las buenas novelas plantean a su pensamiento, este ejercicio será para usted un pequeño desafío. De todas formas, no dejo de preguntarme: ¿sí estaría dispuesto a leer 200 páginas buenas, por qué no llena del todo su tiempo con 200 páginas grandes?

- Las modernas biografías poco autorizadas. Es uno de los peores géneros de no ficción. Si quiere conocer la vida de algún personaje famoso, escoja con cuidado a un autor que no busque el sensacionalismo.
- Las «revistas del corazón». Podemos clasificarlas junto a las biografías que acabamos de citar. Si tiene usted que recibir su dosis de este tipo de «lectura-basura», tome un ejemplar mientras espera en la cola del supermercado, hojéelo y déjelo en el estante a la salida.
- Ciertas revistas gratuitas de propaganda religiosa o política. Cuidado con estos «regalos» tendentes a subyugar su pensamiento para convertirle a esas filosofías. Todos podemos hacer proselitismo, pero estos grupos han hecho de eso un arte.

NO LEA SOLO PARA INFORMARSE

Para empezar, la información no siempre es válida, ya que puede estar distorsionada. Plantéese objetivamente una perspectiva cuando lea literatura de no ficción. En

te una perspectiva cuando lea literatura de no ficción. En otras palabras, lea para adquirir conocimiento. Cuando un libro le ilustra, ni le convence ni le persuade de nada. *Estos conceptos no son intercambiables.*

Ejercicio: Tome una revista que tenga a mano y mire una página llena de anuncios. Eso es la información.

Veamos una cita de *How to Read a Book, de Mortimer J. Adler y Charles Van Doren* (por cierto, un magnífico libro):

> El cuarto nivel de lectura, el más elevado de todos, es el que llamamos Lectura Sinóptica. Se trata de la forma más compleja y sistemática... También lo llamamos lectura comparativa. Nos referimos a que el lector lee varios libros, no solo uno, establece relaciones entre ellos y entre los argumentos que tratan. Pero va más allá de una mera comparación de textos; la lectura sinóptica abarca más cosas. Gracias a los libros que ha leído, el lector sinóptico se encuentra en condiciones de realizar un análisis del argumento *que no aparece en ninguno de esos libros*. Apuntemos de momento que la lectura sinóptica no es un arte fácil y sus reglas no son bien conocidas. Con todo, se trata de la forma más consciente de leer y los beneficios son tan grandes que merece la pena aprenderla..

NO DECIDA USTED DE QUÉ «LADO» ESTÁ EL AUTOR

Es muy importante no olvidar esto cuando se lee un ensayo o cualquier tipo de literatura que no sea de fic-

ción. En cuanto que el libro tenga varias máximas, es imposible que esté usted de acuerdo con todo lo que dice el autor; e igualmente difícil es no coincidir absolutamente en nada. Raramente una cuestión tiene solo dos aspectos. La mayoría son más complejas que todo eso y presentan muchas caras y muchas respuestas posibles. Lea para saber.

Ejercicio: No diga nunca más que un libro le ha «gustado» o le ha «dejado de gustar», como si fuera un pastel. Lo realmente importante es si lo ha entendido o no.

A este propósito, citaremos de nuevo el libro de Adler y Van Doren *How* to *Read a Book:*

Uno de los trucos más conocidos entre los oradores y los propagandistas es dejar de decir ciertas cosas importantes para el tema que están tratando, pero que serían conflictivas si se hicieran explícitas.

Y Antes de afirmar una de estas cosas: «Estoy de acuerdo», «no estoy de acuerdo» o «prefiero dejar el juicio en suspenso», es decir, la tres cláusulas que resumen todas las posiciones posibles, es imprescindible que esté en condiciones de decir con un grado razonable de certeza: «Lo entiendo».

No se muestre de acuerdo o en desacuerdo. Resérvese el juicio. Eso contribuirá, al final, a conferirle una mayor capacidad intelectual.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 120

CONFECCIONE USTED MISMO SU BIBLIOTECA DE CONSULTA

¿Verdad que hay comida en su refrigerador para cuando siente usted hambre, o chaquetas de lana en sus armarios por si de repente tiene frío? ¿Hay libros en su casa que puedan satisfacer las necesidades de información que en un momento dado necesite su mente?

Ejercicio: Vaya a la sala de ficheros de la mejor biblioteca que haya localizado y eche un vistazo alrededor como si fuera la primera vez que lo ve. Si no ha estado nunca antes o siempre se ha limitado a coger el libro que necesitaba sin atender a otra cosa, probablemente le queda mucho por descubrir sobre las posibilidades que encierra ese lugar.

Cada vez que necesite una respuesta que no conoce, apunte la pregunta, verá cómo encuentra enseguida el libro de consulta que necesita. Ya que hemos formado un pequeño «botiquín» intelectual de primeros auxilios, quizá ha llegado el momento de adquirir algo más especializado. Mire lo que ofrece el departamento de consulta de su biblioteca. Se sorprenderá. Por otra parte, muchos de esos tomos de asesoramiento se pueden comprar en librerías de viejo o en ferias del libro, permanentes u ocasionales, a precios mucho más bajos.

Adquiera todos los que le permita su presupuesto cuando encuentre alguna oferta ventajosa; los libros nunca están de más y son la mejor manera de revestir las paredes, ¿no le parece?

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 121

VEA LA TELEVISIÓN CON CRITERIO

Ejercicio: Apunte un día a la semana el programa de televisión que ve y por qué. Al final de la semana, revise la lista y haga inventario. ¿Ha puesto la televisión esos días solo porque no sabía qué hacer? ¿Para escaparse de la realidad? ¿Se siente mejor ahora?

La televisión es asunto distinto a la lectura. Con tantos canales y tantas horas de programación en las que no abunda precisamente el interés; con tantas comedias y tragedias que consumimos como pistachos para la mente, resulta más fácil aconsejar lo que *se debe* que lo que no *se debe ver.*

Si se toma en serio el programa de construcción de su cerebro, estos son los programas que no ofenderán su inteligencia:

- Gran espectáculo (danza, música, obras dramáticas).
- Buenos programas de entrevistas y coloquios.
- Grandes representaciones teatrales.
- Buenas comedias y buen cine.
- Buenos programas científicos.

CONSULTE LAS FUENTES ORIGINALES

Para evitar la distorsión, las malas interpretaciones y los recortes, intente servirse siempre de fuentes originales. Si alguien le habla del artículo que ha leído en *National Geographic*, escúchele para enterarse de algo nuevo para usted, luego lea la revista. La gente nos sirve para enterarnos, para informarnos están los libros.

Ejercicio: Si tiene que escribir algo sobre Freud, lea a Freud. Si es algo sobre Darwin, consulte la obra de Darwin.

NO DEJE QUE LE SUBA LA TENSIÓN INTELECTUAL

Quiere realizar algún estudio, pero teme que resulte demasiado difícil para usted y le da vergüenza que al

final le puntúen con una nota baja. Asista a esas clases y olvídese de la nota y del título. Lo importante no son los exámenes o los diplomas, sino el acercarse tranquilamente a la información que está buscando.

Duda en acudir a una conferencia porque no sabe usted mucho sobre ese asunto, ya que se trata de una información muy especializada. Asista, y no tome notas ni trate de quedarse con todo. Intente conservar una visión panorámica que le introduzca en la cuestión. Habrá más ocasiones para ampliar este conocimiento. Quítese el complejo de haber estado de pasmarote; no se sabe que los pasmarotes acudan a oír conferencias.

No rechace los libros que superan sus conocimientos normales. Son esos los que le convienen. Pero si no tiene ninguna intención de leerlos, no lo haga, y no se permita remordimientos cuando los vea.

Ejercicio: Saque unos cuantos libros de las estanterías de su casa, de esos que le parece que «debería» leer, pero sabe que nunca lo hará.

¿Cuánto de lo que ha leído le ha servido de verdad? ¿Cuánto de lo que ha visto en la televisión o ha oído en la radio tenía valor para usted?

La lectura es la mejor manera de extraer un provecho intelectual de los demás. De la misma forma que no ha inventado la bombilla pero la usa, usted puede también recrear las palabras de los grandes pensadores para gozar de ellos y aprender. Ya se molestó Orwell en escribir *1984; lo* único que tiene que hacer *usted* es *leerlo*.

El gran valor de ese aprovechamiento intelectual que podemos extraer de otros es quizá este:

¿Por qué sabe usted que puede creer en ciertas cosas de las que, sin embargo, no tiene evidencias concretas? No hay suficiente tiempo en su vida para acopiar las evidencias de todas las cosas que usted cree, y examinarlas. Por muy inteligente, por muy culto que usted sea, se verá obligado a fiarse de los demás en alguna parte de la información. Y aquí está el punto crítico del asunto: ¿se fía usted de la información o más bien de la opinión?

Supongo que *creerá* que la Tierra es redonda. Las evidencias son muchas, incluidas un buen número de

fotografías tomadas por satélite. Pero aunque pudiera examinarlas todas, le faltaría siempre la experiencia para interpretarlas. No hay suficientes horas en una vida para ser experto en todo.

Tenga mucho cuidado con esto, sin embargo, ya que por muy extendida que esté una creencia no tiene que ser necesariamente cierta. Fíjese en la cantidad de conflictos religiosos que hay en el mundo, ¿todos poseen la verdad? No, naturalmente. ¡Hay tantas cosas que nadie discute y que son absolutamente falsas! La Inquisición arrestó a Galileo por sostener la teoría astronómica de Copérnico, por la cual la Tierra se movía alrededor del Sol y este era el centro del sistema. En 1600, casi todo el mundo creía que la Tierra, hecha para el hombre, era el centro del Universo; pues bien, casi todo el mundo estaba equivocado.

Y quién sabe si Einstein no se habrá equivocado en su teoría del lento paso del tiempo a grandes velocidades, y los futuros astronautas que vuelvan a la Tierra después de un largo viaje a los confines de la galaxia tengan exactamente la misma edad que los parientes que dejaron aquí.

Cuando comience a darse cuenta de la diferencia que hay entre información y opinión, estará en condiciones de expandir su intelecto.

¿Piensa usted tanto como cree?

Damos una lista de 10 conceptos. ¿Cómo forma usted sus ideas sobre estas cuestiones? Dentro de cada concepto damos una lista de fuentes; seleccione usted la que le influye más en cada caso. Sea honrado con usted mismo.

1. MÚSICA

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

2. ARTE

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

3. MORAL

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

4. MATRIMONIO

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

5. MINORÍAS ÉTNICAS, RELIGIOSAS, ETC.

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

6. SEXO

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

7. ÉXITO

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

8. POLÍTICA

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
1) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

9. CIENCIA

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

10. RELIGIÓN

A) RADIO.
B) TELEVISIÓN.
C) IGLESIA.
D) FAMILIA.
E) AMIGOS.
F) EXPERIENCIA PERSONAL.
G) PERIÓDICOS.
H) REVISTAS.
I) ESTUDIOS.
J) LIBROS.

La puntuación de este test es como sigue:

Número total de respuestas A ——× 1 punto = ——
Número total de respuestas B ——× 2 puntos = ——
Número total de respuestas C ——× 3 puntos = ——
Número total de respuestas D ——× 4 puntos = ——
Número total de respuestas E ——× 5 puntos = ——

Número total de respuestas F —— × 6 puntos = ——
Número total de respuestas G —— × 7 puntos = ——
Número total de respuestas H —— × 8 puntos = ——
Número total de respuestas I —— × 9 puntos = ——
Número total de respuestas J —— × 10 puntos = ——

Total puntos = ——

Estas diez fuentes están ordenadas según el grado de detalle y de selección intelectual con que ofrecen la información. Las fuentes habladas son, por lo general, las menos provechosas, a no ser que estén combinadas con fuentes escritas, como en una lección académica tradicional.

Además de la puntuación alcanzada, busque en los párrafos que siguen la categoría que más ha seleccionado. Luego, sin hacer caso de la puntuación, lea las explicaciones para tener una perspectiva adecuada de los distintos niveles de puntuación. Después de todo, su pensamiento sobre estos conceptos variará mucho de uno a otro.

En todo caso, una baja puntuación indica inmadurez para tomar decisiones. Una puntuación alta indicaría lo contrario. Un resultado medio estaría en los 50 puntos, pero no hay que echar las campanas al vuelo; veamos por qué.

Puntuación por categorías

Categoría	Núm. de puntos
A) RADIO	1-10

Más que pobre. Si solo ha puntuado aquí es que nunca ha recibido información más que de la radio y no puede decirse que tal exclusividad sea lo mejor para un intelecto normal.

B) TELEVISIÓN 11-20

Pobre. En general puede decirse que no ha superado usted el nivel de la radio y de la televisión. En gran parte de los canales abundan los programas de entretenimiento y escasean, por ejemplo, los de información científica y cultural.

C) IGLESIA 21-30

Algo mejor. Al menos recibe usted el mensaje de gente de carne y hueso y no se limita a las voces invisibles de la radio y la televisión. Pero no pierda de vista que los libros religiosos y las catequesis pertenecen a la categoría de «iglesia» y no de «estudios» o de «libros».

D) FAMILIA 31-40

Menos que regular. Dentro de la comunicación verbal como alimento para el desarrollo del intelecto, la familia no es lo peor, sobre todo en el caso de los padres. Por desgracia, es muy difícil para ellos dirigirse a usted como a un igual, de forma que más que compartir la charla deberá usted prepararse a «escuchar», a merced de los progenitores que el destino haya querido depararle.

E) AMIGOS 41-50

Regular. Aunque se dan excepciones, es raro que sus amigos y conocidos sepan mucho más que usted, y, por tanto, no podrán ayudarle mucho en ese aspecto. Si, además, es gente que usted trata por su lado divertido más que por su lado serio, ni siquiera lo intentarán, a no ser que haya elegido usted a amigos más variados. Al contrario que en el caso de la familia, al menos los amigos los *escoge* usted.

F) EXPERIENCIA PERSONAL 51-60

Algo mejor. Por lo menos ha empezado a encontrar cosas por sí mismo. Aunque no llegará nunca muy lejos si no entra en el mundo de la palabra escrita, experimentar personalmente las cosas siempre es mucho mejor para su cerebro que procesar la información recibida a través de otros.

G) PERIÓDICOS 61-70

Casi bien. Se acerca a la forma más rica de crearse una perspectiva de las cosas y crecer intelectualmente. Existen en Europa y América periódicos de prestigio que alcanzan en más de una ocasión el nivel de una lección o incluso de un libro.

H) REVISTAS 71-80

Bien. Las revistas que ofrecen información disponen de mayor espacio que los periódicos para profundizar en los asuntos de mayor importancia. Los diarios se ven obligados a ofrecer «todas las noticias, mientras que las revistas pueden seleccionar y centrarse en las que requieren mayor atención. Naturalmente, busque las mejores.

I) ESTUDIOS 81-90

Muy bien. Indudablemente ha obtenido usted la información de uno de los mayores niveles, por lo que es presumible que posea una musculatura intelectual mayor que la media. La formación académica es la que ofrece mayor amplitud de miras. Por desgracia, la mayoría de la gente se limita a repetir lo que sus profesores les enseñaron sin darse siquiera cuenta de que lo hacen.

J) LIBROS 91-100

Excelente. Solo una cosa vence a la formación académica en el ruedo intelectual: los libros. La mayoría de los estudios son excesivamente especializados, ya que es la mejor manera de formar un buen currículo de cara a obtener un trabajo. En cualquier caso, dentro o fuera de sus estudios, cada vez que lea un libro de humanidades aumentará su capacidad intelectual.

Si revisamos esta prueba, veremos que conviene tener dos cosas en mente. Si ha obtenido una puntuación media, considere que no hay nada malo en extraer las ideas del ambiente familiar siempre que este sea un estadio inicial, una fuente primera, nunca la principal ni la única. Si sus padres siguen siendo el origen de la información que recibe, o bien es usted muy joven o bien no se ha acabado de plantear en serio su vida. Puede que ni siquiera haya empezado a planteársela.

Haga uso de lo que lea

Por otra parte, leer muchos libros le mantendrá bien informado, pero si se limita usted una vez más a repetir lo leído, ni está desarrollando su cerebro ni haciendo nada útil por su intelecto. Tiene que hacer uso de lo que lee. Incluso la ficción —si es buena—, es una utilísima incursión en el corazón de los seres humanos y en su condición.

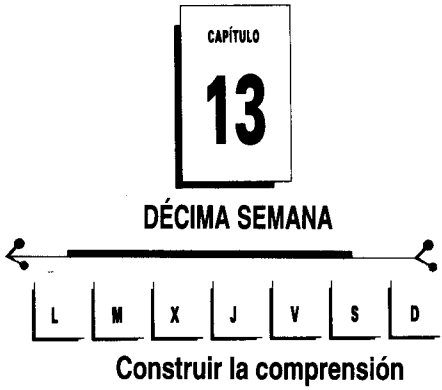
BREVE PRUEBA

HE AQUÍ LA PRUEBA PARA LA NOVENA SEMANA

1. ¿Siguiendo con la metáfora del ordenador por el cerebro, cuál sería el «hardware» y cuál el «software»?
2. ¿Toda la información es aproximadamente igual?
3. ¿Qué es un «eufemismo»?
4. ¿Cuál es el mejor párrafo en la lectura de un artículo periodístico?
5. ¿Qué es lo peor que se puede ver en la televisión?
6. ¿Cuál es el peor periódico?
7. ¿Qué libro he alabado en estas páginas?
8. ¿Tiene sentido asistir a clases sin recibir calificaciones?
9. ¿Cómo sabemos que Einstein tenía razón?
10. ¿En qué elemento reside la clave para llegar a ser una persona culta?

RESPUESTAS

1. El intelecto es el «hardware y la información, el «software»?
2. ¡No! La mayor parte es una porquería.
3. Es aplicar una expresión inofensiva a un concepto que resulta ofensivo.
4. El primero. Es el que tiene más información.
5. La publicidad.
6. El dominical, por el tiempo que requiere.
7. *How to Read a Book*, de Mortimer Adler y Charles Van Doren.
8. Sí. Lo importante no son las calificaciones, sino el aprendizaje.
9. No lo sabemos. Puede que no la tuviera.
10. Aprender a distinguir opinión de información.



HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA DÉCIMA SEMANA:

Una buena novela de misterio y un ensayo que le apetezca leer.

La Naturaleza que nos crea a partir de los elementos... nos ha dotado de un espíritu ambicioso: el alma, que está capacitada para comprender la maravillosa arquitectura del mundo...

CHRISTOPHER MARLOWE

El acto de la comprensión consiste casi literalmente en la aprehensión de algo con la mente, en agarrarlo tal y como agarran los monos americanos las lianas balanceantes con su rabo prensil. En la comprensión, la idea en si es más importante que la suma de sus partes; es la *totalidad* lo que se capta en principio; los detalles se explican después.

Encienda una bombilla en su mente

Tomemos como ejemplo una simple bombilla casera. Se puede comprender el funcionamiento de la electricidad sin haber estudiado las cargas móviles y/o fijas y las partículas elementales. Se puede observar en la Naturaleza, en el alumbrado, en los hilos eléctricos. Sabemos que corre a través del mundo dentro de larguísimos cables. Sabemos también que el interruptor que tenemos en la pared puede cortar o hacer fluir la corriente hasta el filamento de la bombilla. Cuando la corriente fluye, se enciende la bombilla; cuando se para, la bombilla se apaga. Cuando el filamento se quema o se rompe, tiramos la bombilla y compramos otra. Sin necesidad de haber hecho un doctorado en física, sabemos sobre el funcionamiento de una bombilla lo suficiente como para no tener que reinventarla cada vez que necesitemos usarla.

Esta es la forma más simple de comprensión, que tiene un uso cotidiano. Para saber más, debemos aprender, pero el día tiene solo 24 horas. La comprensión es la más completa y total de las visiones de conjunto que puede captar una mente inteligente, y *Gimnasia cerebral* le ayudará a ampliar ese poder de captación para que comprenda cada vez mejor y más profunda y rápidamente.

ESTUDIE LO QUE LE GUSTA

Ejercicio: Entérese de la gula de los cursos para formación de adultos que se imparten en su localidad. Y léala entera.

La comprensión es más rica cuando la tensión no está presente, y no cabe duda de que usted se siente más

tranquilo cuando está tratando algo que le gusta realmente, por poco importante que sea. Mejor aún si es un asunto por el que siente una inclinación natural o para el que tiene algún talento o habilidad. No se avergüence de hacer lo que le gusta; eso es lo que todo el mundo quiere: hacer un trabajo con el que identifícarse.

No lea libros que le aburran, a no ser que sea una lectura obligada por los estudios que realiza; no le importe que sea un libro «buenísimo» de los que «hay que leer». Contribuirá más a sofocar su comprensión que a expandirla. Hay cientos de lecturas capaces de entretenerle y de dar sentido a su tiempo. No quiero decir con esto que deba rechazar cualquier desafío y no leer jamás un libro que le ofrezca dificultad. Si confunde aburrimiento con dificultad, se está cerrando el camino para aumentar su inteligencia. El que no entienda ahora un concepto de cierta complejidad no significa que no vaya a entenderlo nunca. Desafío es lo contrario de aburrimiento, quiere decir «estímulo» o «entusiasmo». El próximo constructor de cerebros le enseñará una buena forma de ampliar su capacidad de comprensión.

LEA DE PRINCIPIO A FIN

Ejercicio: Cuando lea un ensayo que quiere retener, no afloje la marcha ni se pare para tratar de descifrar lo que no entiende. En vez de pararse a buscar lo que le parece incomprensible al principio, léalo de un tirón hasta el final como si fuera una entretenida novela. Cuando acabe, vuelva a leer lo que no entendió y verá como gran parte de las cosas que no comprendía al principio encajan perfectamente en la visión general del

asunto que posee usted ahora. Además, reincidir ayuda a retener el contenido. Es como cuando repetimos una enigmática película de misterio, la segunda vez, cuando ya conocemos el desarrollo de la trama, las escenas están mucho más claras para nosotros.

Ejercicio: Busque en una buena librería un texto sencillo sobre algún asunto que le apasione. La clave del éxito para este ejercicio es la siguiente: no elija un asunto sobre el que según usted sabe algo. Escoja un tema por el que *siempre haya sentido inclinación*. El libro no debe ser excesivamente sencillo; siga buscando hasta encontrar una publicación sobre esa materia que contenga aspectos que usted no conoce aún. Lléveselo a casa y páselo bien aprendiendo cosas que le gustan, al tiempo que amplía su formación; en este caso nunca vuelva atrás para releer nada, ni siquiera en el mismo capítulo o en la misma página. Limítese a gozar en paz de la lectura de principio a fin.

Entonces, si le apetece, y *solo si le apetece*, puede leerlo de nuevo. Este método es excelente para liberarse de la presión de leer cosas que no nos gustan y volver a disfrutar del placer que experimentábamos antes de empezar a leer por obligación en la etapa de los estudios. Cuando acabe este libro, en una semana o en dos meses, eso es lo de menos, repita el ejercicio con otro volumen sobre el mismo tema.

EMPIECE A LEER UNA NOVELA DE MISTERIO POR EL ÚLTIMO CAPÍTULO

Este ejercicio es contrario al anterior, a la vez que lo completa, utilizando ahora la literatura de ficción.

Ejercicio: Lea una buena novela detectivesca (no de violencia, sino de intriga, del tipo Agatha Christie o Simenon), empezando por el último capítulo. Vuelva luego a la primera página y lea hasta el final. La lectura perderá el «suspense», pero se trata aquí de aprender a comprender. Una vez que conoce usted el desenlace de la trama, prestará mayor atención a los indicios y pistas que salpican el texto. Las piezas del rompecabezas, que se le habrían perdido de no conocer el final, irán encajando perfectamente en su lugar.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 127

ENFRÉNTESE A LO QUE DESCONOCE SIN CRITICISMO

De nuevo se encuentra usted frente a una visión de conjunto cuyas partes necesita poner en relación, de modo que no discuta, intente comprender todo lo que pueda y de la forma más positiva.

Por otra parte, tirar las cosas por los suelos es fácil, está al alcance de cualquiera; lo que cuenta es saber construir. ¿A quién admira usted más, a la persona capaz de construir su casa o a quien le prende fuego? Si es usted de los que se elevan a sí mismos derribando a otros, este es el momento de cambiar y de desarrollar la capacidad de comprensión sin criticismos.

Lo primero que hay que hacer es retener conscientemente lo que de forma inconsciente se le viene a la boca. Acostúmbrese a hacerlo.

Ejercicio: Si es usted de derechas asista a una conferencia o acto público de izquierdas; si es de izquierdas, lo contrario. En ambos casos, abra bien los oídos y la mente y *cierre la boca.*

Lo siguiente es «implicarse» en lo que ha criticado.

Ejercicio: Implíquese en el mismo tipo de trabajo o pensamiento que ha merecido su crítica. Se sorprenderá de lo pronto que pierde las ganas de seguir criticando cuando compruebe por sí mismo los problemas inherentes al asunto.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 128

SIÉNTESE EN LAS PRIMERAS FILAS

Su postura normal ha de ser siempre la más próxima a la fuente de conocimiento. Sitúese en las primeras filas, ya sea en un aula o en un acontecimiento público, y no para impresionar al profesor o al conferenciante —seguro que la clase está tan concurrida que no podrá retener su nombre—, sino para atender mejor sin las interferencias visuales o auditivas que produce la gente que se interpone entre nosotros y la fuente de información.

Ejercicio: La próxima vez que se encuentre visitando un monumento o un museo con un grupo guiado, sitúese durante la primera media hora al borde del grupo, y en el centro durante el resto de la visita. Verá qué diferencia.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 129

CONCÉNTRESE EN LA CUESTIÓN

Siempre que escuche algún programa educacional en un casete, cierre los ojos y utilice auriculares en

ambos oídos; de esta manera evitará las interferencias y se concentrará mejor. Si lo sigue a través de un vídeo, apague la luz y aíslese en una habitación sin ruidos.

Ejercicio: Escuche un radiocasete mientras se mueve por su casa. Luego, siéntese y óigala con los ojos cerrados. ¿Capta la diferencia?

UTILICE TODOS LOS SENTIDOS PARA APRENDER

Si se enfrenta a una cuestión que le resulta difícil o si tiene interés en aprender algo muy bien, utilice todos los medios sensoriales a su alcance, si es preciso invéntelos. Emplee todos los sentidos en el aprendizaje. Lea las palabras —como en un libro— al tiempo que las escucha —como en un magnetófono— y las «ve» —como si se las estuvieran enseñando. Cuantos más sentidos use, mayores serán la comprensión y la memorización. Decir las cosas en voz alta es utilísimo, especialmente en el caso de los jóvenes; también *tocarlas* es de gran ayuda. No hay comparación posible entre leer las instrucciones de un ordenador que acabamos de comprar y poner por vez primera los dedos sobre el teclado para llamar los archivos, literalmente «sentirlo».

NO PIENSE EN PALABRAS

Pensar en palabras disminuye la comprensión y la hace más lenta, de la misma forma que andar lentamente

sobre un alambre nos hace perder el equilibrio. Incluso «leen las palabras en vez de representarnos las imágenes que evocan ralentiza la comprensión y la asunción del material. Intente pensar en imágenes visuales, tratando de ver el cuadro en su totalidad y las partes que lo componen.

Creo que «no pensar en palabras» aumenta la intuición, ya que aquéllas reducen la capacidad de razonar los conceptos conocidos. Cuando ya se ha captado una situación globalmente, sin limitar el análisis a unos cuantos aspectos, es precisamente cuando se está en condiciones de ponerla en palabras, aunque no se sepa por qué. A esto llama intuición la mayoría de la gente, aunque no sabe por qué lo hace.

Ejercicio: Lea el texto del siguiente constructor de cerebros con una *lentitud extrema*, palabra por palabra. ¿Lo entiende mejor o peor? Pues eso es lo que quiero decir.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 132

USE LA TAQUIGRAFÍA INTELECTUAL

Hay ocasiones en que los asuntos muy complejos pueden reducirse a un tamaño más cómodo confeccionando dos listas: una con los aspectos positivos y otra con los negativos. Cuando haga la lista, asigne una puntuación a cada detalle —en función de su importancia—, de 1 a 100 para los positivos y de –1 a –100 para los negativos. Sume las columnas para comprobar la dirección general que toman estos elementos y esclarecer así sus sentimientos acerca de ellos. El número de positivos y negativos es menos significativo que la suma de sus valores.

Ejercicio: Antes de llegar a un resultado complejo, practique un poco de taquigrafía intelectual. Tome un

trozo de papel rayado y divídalo en dos partes iguales, escriba después en la parte de arriba el nombre de un amigo que le suscite sentimientos ambivalentes. Etiquete uno como «positivo» y otro como «negativo». Haga primero la mitad «positiva» para no sentirse mal por empezar negativamente y que ello le lleve a escribir lo positivo solo por compensar. Escriba todas las cosas positivas de esa persona que se le ocurran en diez minutos. Luego, lo negativo, siguiendo el mismo método. Cuando haya acabado, asigne un valor numérico a cada aspecto positivo. Haga luego lo mismo con los negativos. Súmelos. ¿Cuál es la apreciación global de su amigo? ¿Positiva o negativa? Repítalo con un pariente.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 133

DESCONFÍE DE SUS SENTIMIENTOS

Tenga siempre en mente que las cosas no son necesariamente correctas porque usted las sienta así. Hasta finales del siglo XVI, el mundo creyó en la teoría aristotélica, según la cual dos cuerpos de distinto peso (digamos un bloque de mármol y una manzana) caían a distintas velocidades. Parecía de sentido común; se sentía como una verdad. ¿Quién iba a esperar que algo tan pesado como el mármol cayera al mismo ritmo que una ligera manzana? Sin embargo, hacia 1590, Galileo Galilei, al experimentar la caída de los cuerpos, probó que dos pesos distintos, lanzados a la vez, *caían siempre a la misma velocidad.* Lo que durante siglos y siglos se había sentido como algo correcto, resultó ser falso. Se sentía como algo correcto, pero era incorrecto.

Ejercicio: Suponga que tenemos un vagón precintado que lleva jaulas llenas de pájaros. ¿Pesaría lo mismo

si los pájaros estuvieran sueltos? El impulso a decir «no» es común a muchas personas: si los pájaros están en el aire, el peso será menor, parece lógico, ¿no? La ciencia, sin embargo, afirma que el vagón pesaría lo mismo. Veamos por qué:

El cuerpo del pájaro en vuelo se apoya en el aire de la misma forma que si estuviera posado se apoyaría en la jaula, y el aire está precintado dentro del vagón. La totalidad del peso se apoya en el sistema encerrado dentro del vagón y, dado que no puede escaparse porque está blindado, el vagón pesará lo mismo. En otras palabras, un pájaro pesa igual esté volando o no.

Lo importante aquí no es el peso de los pájaros o las leyes de la física, sino el hecho en sí. Cuando lo que se cuestiona son hechos, es muy importante aplicar la mente y no el corazón. Lo que puede parecernos lógico en materia de hechos, puede ser en la realidad totalmente erróneo.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 134

EXPLICAR PARA COMPRENDER

Para comprender algo mejor, intente explicárselo a otra persona. Tenga por seguro que comprenderá mejor cualquier cosa que crea usted saber si se ve obligado a explicárselo a otro con la intención de que también él lo comprenda. Pase por alto en su explicación los pasos no estrictamente lógicos. Cuando tenga que ordenar adecuadamente su discurso, las omisiones se convertirán en algo obvio para usted y para su interlocutor. En todo caso, las preguntas de su oyente serán puntualizaciones que contribuyan a aumentar su propia comprensión.

Ejercicio: ¿Cree que entiende bien las matemáticas elementales? Intente explicarle a un niño la multiplicación.

Hacer preguntas es un instrumento excelente

Llegamos ahora a uno de los factores más importantes en el desarrollo de la Comprensión: las preguntas. Lo crea o no, saber preguntar es un auténtico arte y una poderosas herramienta para comprender mejor y desarrollar el intelecto.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 135

PLANTEE PREGUNTAS HONESTAS

Las preguntas que elevan la comprensión son aquellas que se plantean honestamente y no las que van encaminadas —aunque sea de forma inconsciente— a impresionar a los demás. Plantear preguntas espectaculares para convencer a los otros de nuestra inteligencia es una táctica fácil de desenmascarar y no ayuda en nada a la comprensión.

Formule sus preguntas con honestidad y sin espíritu de desafío. Si no entiende lo que ha dicho el que habla, no pregunte así: «¿Qué es lo que quiere usted decir con eso?» Hay un cierto desafío en esta formulación, incluso un insulto implícito. Es mejor decir: «En otras palabras, cree usted que...?». Si está usted equivocado —y puede que lo esté—, su interlocutor se apresurará a corregirle con buenos modos.

Ejercicio: Reformule las siguientes preguntas impertinentes:

¿Cómo es posible que haga usted eso?
¿No sabe usted que eso no puede ser?
¿De verdad cree usted lo que dice?
¿Quién le ha dicho semejante cosa?

PREGUNTAR PARA INFORMARSE

No pregunte para resaltar los errores del otro. En nuestra cultura, las preguntas se reciben, por lo general, como algo negativo, y no sin razón. A menudo, preguntar es una voluntad de derribar al contrario; una voluntad que, además, no suele conducir a nada. Parece que a la gente solo le interesa que los demás no puedan desmontar sus creencias, correctas o incorrectas. No importa aquí que en el caso de los credos incorrectos resultara conveniente. Lo que debemos comprender es que es inútil evidenciar los errores ajenos con preguntas. Y, al contrarío, los demás siempre obtendrán un pequeño éxito si tratan de hacérselo a usted; en este caso, seguro que sale perdedor. Adelántese a los demás, cuestione usted mismo sus creencias más recalcitrantes.

Solo las preguntas creativas sirven a quien las hace. Antes de atacar las creencias ajenas con sus preguntas, aprenda a basar las suyas en la lógica y la razón, autocuestionándose continuamente.

Ejercicio: Atienda a las preguntas que se formulan en una conferencia de prensa para distinguir cuáles se plantean para obtener información y cuáles se plantean como un mensaje crítico de cara a la audiencia o a los lectores.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 137

NO CUESTIONE A LOS DEMÁS

Plantéeles preguntas, pero no les cuestione. A nadie le gusta que le pongan en cuestión. «¡Y usted quién es!» «¡Y usted que quiere!», son preguntas inquisitivas e invasoras. Preguntar es algo completamente distinto: «¿Puedo saber quién llama?» «¿Puedo servirle en algo?». Cuanto menos personales sean sus preguntas, mejor. Formúlelas con el mayor grado posible de impersonalidad.

De hecho, puede usted aprender *tanto de quienes no quieren* ser preguntados como de quienes están encantados con ello. Los últimos le transmitirán conocimiento sobre algo, los primeros, sobre la condición humana.

Ejercicio: La próxima vez que alguien le haga una pregunta que le irrite, anótela acto seguido. Luego, en frío, pregúntese si *usted* le habría hecho esa pregunta a otro.

Veamos *otras* razones por las que la gente no quiere que le pregunten:

1) Tienen miedo de no haber sido totalmente sinceros con usted.
2) Tienen miedo de no haber sido totalmente sinceros consigo mismos.
3) Como en el poema de Lewis Carrol. «Es usted viejo, padre William», sencillamente no quieren que se les moleste: «Ya he contestado tres preguntas, basta... Fuera de aquí u os tiro por las escaleras».

Y ahora, razones por las que quieren ser preguntados:

1) Saben que le han dicho a usted la verdad.
2) No tienen miedo a descubrir su debilidad; de hecho, agradecerán la ocasión de corregir los fallos de su pensamiento.
3) Su oficio es impartir información, como en el caso de los profesores.

PREGUNTE A LA PERSONA ADECUADA

¿Alguna vez ha recurrido a alguien que no está capacitado para contestar sobre ese asunto en concreto? Supongamos que piensa acudir a su madre en busca de un consejo personal. Pregúntese primero: ¿Es una experta en el tema?, ¿está usted poniendo siempre a prueba su autoridad o experiencia en los asuntos personales?, ¿se deja llevar por la emoción o por la razón? Las preguntas han de estar basadas en un auténtico deseo de comprensión; si necesita consejo, busque a alguien que sepa y solo entonces pregunte.

Ejercicio: Anote seis preguntas de tipo práctico que tenga ahora mismo en la cabeza. Piense luego en las personas razonablemente más adecuadas para cada una, y anótelo también. Relea la lista. ¿Eran esas las personas a las que usted pensaba dirigirse?

ROMPA LAS BARRERAS QUE LE SEPARAN DE LA COMPRENSIÓN RACIONAL

Ejercicio: Confeccione una breve lista de los problemas que suelen tener los automóviles y léala después. Incluso las mejores cosas resultan fáciles de criticar, ¿no es cierto?

Las barreras que impiden la comprensión

En un intento serio de ampliar las posibilidades de comprender, nunca hay que perder de vista las barreras que se levantan entre el intelecto y la verdadera comprensión. Son el mayor enemigo de un cerebro independiente; es triste reconocerlo, pero, más que comunes, se puede afirmar que son predominantes.

El primer enemigo es la emoción que imprime un determinado color en nuestra mente y afecta seriamente al intelecto. Aun así, muchas personas la confunde con energía y están orgullosas de ser irracionales; se apegan a sus creencias emocionales con la excusa de que eso los hace inhumanos» o humanistas». ¡Como si los grandes pensadores racionales de la historia no lo hubieran sido también! La irracionalidad no hace a nadie mejor persona.

La segunda barrera es el punto de vista predominante, a menudo muy cristalizado. Si usted tiene una visión predominante, seleccionará inconscientemente cualquier material con tal de reafirmarla: noticias, editoriales, libros, historias, etcétera. Y aunque no seleccione previamente, cualquier material que interiorice acabará por dar el mismo resultado. No existe sonido más triste que el portazo de una mente.

Incluso en el ámbito científico, donde solemos esperar que impere la razón, es un problema frecuente. Los científicos tienden a procesar toda información nueva de acuerdo con una información previa, si bien son conscientes de este fallo y luchan continuamente por superarlo. ¡Imagine entonces qué será para una persona normal, poco inclinada al autoexamen y a la introspección!

Los pensamientos poco independientes comienzan por establecer una selección tendente a reafirmar sus creencias. El proceso tiene lugar en los primeros años de la vida, y cuanto más se alarga más cuesta mover esas creencias erróneas. Como con cualquier otro hábito, la permanencia en el error es indirectamente proporcional a la facilidad en abandonarlo. Así se explica que la gente de edad

piense a veces como los principiantes; tendrían que «desaprender» demasiadas cosas. Esa es también la razón de que los niños aprendan con tanta rapidez; su personalidad aún no está completamente desarrollada y firmemente enraizada en sus intelectos. Si usted se conserva intelectualmente joven, aprenderá con facilidad. Con frecuencia, la edad mental está menos relacionada con la dureza de las arterias que con la dureza del comportamiento.

La tendencia a justificar a toda costa las creencias propias ante cualquier desafío es otra barrera que impide la comprensión. Las ideas, como todo, tienen sus aspectos buenos y sus aspectos malos. Acéptelo y no pretenda otra cosa. En caso contrario, debilitará su posición y no solo parecerá menos inteligente, sino que de hecho lo será. Sospeche también de sus ideas sobre los demás. Que un gato se coma un canario es bueno para el gato, pero para el canario es toda una catástrofe.

Hay gente que todo lo justifica como un hecho natural; algunos lo llevan al extremo. El peor ejemplo que he conocido fue el de una jovencita que afirmaba la bondad del cáncer ¡porque contribuía a regular la población mundial! Examinemos esta extraordinaria justificación: ¿«Regular la población mundial» es un bien intrínseco? Si es así, ¿por qué no matar a la gente de las zonas superpobladas? Podríamos dar licencias para «cazar un macho, dos hembras y tres crías». Si el cáncer es bueno, ¿sería malo el infarto? Tomemos, pues, más sal, más grasa y más azúcar. Hagamos menos ejercicio y encendamos otro cigarrillo. Si, con todo, no conseguimos que disminuya la población, quizá necesitemos una buena peste bubónica. Al fin y al cabo reguló la población en la Edad Media. No, hay aquí una pregunta definitiva ante la absurda justificación de aquella jovencita: ¿Si el cáncer no existiera ya en el mundo, lo inventaríamos?

Otro error común es la generalización a partir de una experiencia personal. Todos conocemos el caso de alguien que, habiendo tomado cierto medicamento contra una

enfermedad renal, nos lo recomienda calurosamente. Este tipo de generalización a partir de una limitada experiencia personal es aún más difícil de desenmascarar que la generalización precipitada, también muy corriente. Solo contribuye a empobrecer la perspectiva, cuando lo necesario para aumentar la inteligencia es enriquecerla.

Y la mayor de todas las barreras...

Posiblemente la mayor de las barreras que nos separan de un buen intelecto es la incapacidad para admitir los propios errores. ¿Cómo podría dar sus primeros pasos una mente paralizada por esta incapacidad?

Hay algo aterrador en admitir que estamos equivocados. «Si estoy equivocado en esto que es tan importante, ¿cómo será en lo demás?», nos preguntamos. La tierra tiembla bajo nuestros pies, y nos hace ansiosos e inseguros. Pero no se deje vencer, tenga coraje. La tierra tiembla siempre que buscamos la verdad. Basta con comprender esta verdad para dejar de temer lo imposible e incluso lo improbable. Deberá usted ser consciente de lo duro que resulta reconocer los errores y partir de ese reconocimiento, teniendo en cuenta, además, que no debe esperar que los demás lo hagan sin resistencias. No le importe, hágalo usted. Ayudará inmensamente a su desarrollo mental.

El problema empeora con la edad. Si ha actuado durante años a partir de sus creencias erróneas, la cantidad de pensamiento que ha desperdiciado es incalculable. Quien ha estado apegado durante tres meses a un error tiene muchas más posibilidades de subsanarlo que quien lo ha hecho durante tres décadas.

Veamos una forma errónea de pensamiento muy común: *establecer un juicio partiendo de unas determinadas condiciones y sostenerlo aunque las condiciones hayan cambiado*. Si el cerebro se mantiene flexible y la mente abierta, los juicios se basarán siempre en unas determinadas condiciones que habrá que revisar y considerar continuamente.

Un sencillo ejemplo: Cuando la abuela era joven, la minifalda, los labios y las uñas chillones y el pelo desordenado era algo propio de las chicas «alegres», nunca de las «normales». Su nieto le presenta a la chica con la que está saliendo quien, naturalmente, viste como lo hacen ahora las adolescentes: falda vaquera corta, botas altas y muchas pulseras. La abuela establece instantáneamente un juicio negativo: imposible que sea una buena chica. No puede admitir que los tiempos han cambiado y que la vestimenta de esta muchacha de los años 90 equivale a la falda escocesa larga, a los zapatos grandes y desgastados y al jersey abotonado hasta el cuello que llevaban las jóvenes de los años 40, contemporáneas de la abuela.

Otro error común: *si comprobamos el error de otro, estamos comprobando nuestro acierto y nuestra «mayor inteligencia»*. ¡Buena trampa!, ¡con qué facilidad caemos en ella! Dudarlo todo es siempre el camino más fácil. Hay gente que se las da de intelectual porque duda siempre de todo lo divino y lo humano. No es un buen método.

Volvamos a nuestra amiga la bombilla. Está llena de defectos. No ilumina el mundo entero, puede que no ilumine por entero ni siquiera su apartamento. ¿Y qué? ¿Tiene limitaciones? Ya lo sabemos. ¿Se rompe si se cae? También lo sabemos. Y como aceptamos esas limitaciones, les ponemos remedio; por eso usamos más de una y tenemos otras de repuesto en casa por si se funden.

El poder del intelecto permanece callado en la oscuridad, pero se enciende tan pronto como alguien lo reinventa, indicándole sus fallos.

Los ineficaces maldicen la oscuridad.
Los eficaces crean las bombillas.
Los seudointelectuales maldicen la bombilla.

El intelectual eficaz nos dice cosas objetivas sobre la bombilla que no sabíamos antes: la fuerza y la debilidad de la bombilla, que ignorábamos.

BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA EL FINAL DE LA DÉCIMA SEMANA

1. ¿Qué tiene que ver la comprensión» con el rabo prensil de un mono?
2. ¿Qué debería hacer cuando no entienda lo que está leyendo?
3. ¿Cuál es el mejor sitio para sentarse en una clase?
4. ¿Cuál es el mejor modo de acercarse al conocimiento?
5. ¿Es bueno pensar en palabras?
6. ¿Es bueno confiar en el sentido común?
7. ¿Para qué es útil explicar algo a otra persona?
8. ¿Se puede justificar todo, en cierta forma?
9. ¿Cuál era su materia preferida en el colegio?
10. ¿Ha vuelto a estudiarla desde que dejó la escuela?

RESPUESTAS

1. La «comprensión» agarra las cosas como el rabo del mono.
2. Continuar leyendo hasta el final. Y entonces volver a empezar.
3. Justo frente al profesor.
4. Un acercamiento multisensorial.
5. No. Retardará su comprensión.
6. No.
7. Solo cuando tiene usted un buen conocimiento de algún asunto. La experiencia será útil para ambos.
8. No. (Por ejemplo, no me parece que sea bueno llevar tacones demasiado altos.)
9. Si ha contestado «las chicas» o «la comida», inténtelo otra vez.
10. Si no es así, le aconsejo calurosamente que se matricule enseguida en un curso sobre esa materia. Si no es posible, lea por su cuenta algún libro.

Construir la perspectiva

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA
LA DÉCIMA SEMANA:

Un espejo de mano grande que no sea de aumento.

Si observamos con amplitud, veremos
a toda la humanidad, de la China al Perú.

Doctor SAMUEL JOHNSON

La perspectiva nos ofrece un punto de vista amplio del mundo tal y como es en realidad, y no como quisiéramos que fuera. Se encuentra estrechamente ligada a la objetividad. De hecho, la perspectiva matemática es en sí misma un elemento de la objetividad. Su valor para la inteligencia es inconmensurable. Un fuerte sentido de la perspectiva permite dirigir la mente hacia cualquier lado para conocer las circunstancias y apreciar los hechos. Solo una perspectiva realista y capaz de variar dará a su intelecto los instrumentos que necesita para formarse un juicio correcto de las cosas pequeñas y de las grandes. El desarrollo de la perspectiva es prioritario en la construcción del cerebro comparable solo al desarrollo de un pensamiento independiente.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 140

AUMENTE SU PERSPECTIVA

Ejercicio: Si fuera usted descendiente directo de Julio César, ¿cuántos descendientes habría habido entre él y usted? Rápido, no se pare a pensarlo; no trate de representarlo con papel y lápiz; aventure una respuesta. ¿Cuántas tatarabuelas habrían vivido entre usted y aquellos lejanos días de la Antigüedad?

¿Ha dicho cientos? Mucha gente contesta así. ¿O ha contestado 61 personas mayores y un adolescente, es decir, el número real de adultos? Si ha contestado esa cifra u otra cercana, ¡felicidades!, es un indicio de que ya posee una admirable perspectiva histórica.

Tratemos ahora de representárnoslo. Julio César murió en el año 44 a. de C., lo que, para nuestro sentido del tiempo, es una fecha muy temprana. Si sumamos a 44 a. de C., 1990, el número de años resultante es de 2.034. Pero en la historia, la vida de la gente se cuenta por generaciones, y estas se definen como el periodo de tiempo entre el nacimiento de una madre y el de su hijo, lo que, naturalmente, varía mucho de una cultura a otra. Nuestra cultura occidental acepta tres generaciones por centuria, o 33 años y 1/3 por generación. Dividamos ahora 2.034 por 33 1/3 y tendremos solo 61 generaciones entre usted y el último dirigente republicano de la antigua Roma.

Del mismo modo, si su antepasado hubiera sido William Shakespeare, habría solo 11 generaciones (más o menos) de descendientes entre el poeta de Avon, que murió en 1616, y usted. Un dato para lucirse en una cena.

Percepción y perspectiva

Párese a considerar cuál es su forma de percibir la perspectiva histórica. «La Antigüedad», que parece perdida en la niebla de los milenios, no es en realidad tan antigua; solo 61 generaciones de 33 años la separan de usted. En la auténtica perspectiva de la experiencia humana, Julio César vivió, amó, luchó y murió ayer. Tome, si no, su perspectiva individual. Supongamos que su memoria abarca hasta 50 años. Entonces, solo 41 espacios de tiempo como ese le separan de la muerte de Julio César.

La perspectiva es la forma correcta de percibir la interrelación entre las cosas: tiempo, espacio, acontecimientos. Es, además, el ingrediente más importante para la formación de un juicio acerca de cualquier cosa, desde el conflicto de Oriente Medio hasta la conveniencia de perforar las orejas de su hija (o de su hijo). Para construirse una perspectiva, debe saber primero dónde está situado usted y luego dónde lo están quienes le precedieron en línea histórica.

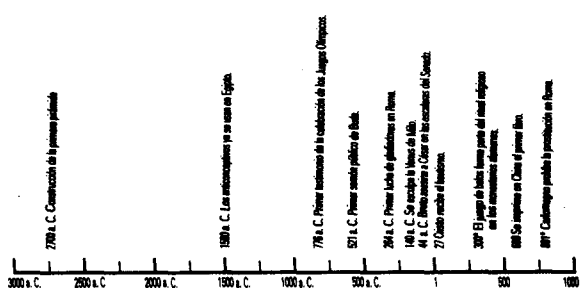
Normalmente no concedemos a la historia la importancia que tiene, y eso no es bueno porque su comprensión es un instrumento básico para el funcionamiento intelectual. La historia, como dijeron los romanos, es la *res gestae*, es decir, «los hechos de los pueblos». Y con ello queremos decir todo: la construcción de las pirámides, la salida del pueblo judío de Egipto, el Principio de Archímedes, la expansión del Islam, el descubrimiento de la pólvora en China, las tragedias de Shakespeare, la incomparable música de Mozart, la máquina de vapor, el descubrimiento del radio por la señora Curie y la llegada del hombre a la Luna. Todos los hechos notables de los hombres y las mujeres se convierten inmediatamente en historia. Arte, arquitectura, medicina, música, ciencia, técnica, literatura, geografía, matemáticas; todo forma parte del fluir de la historia humana.

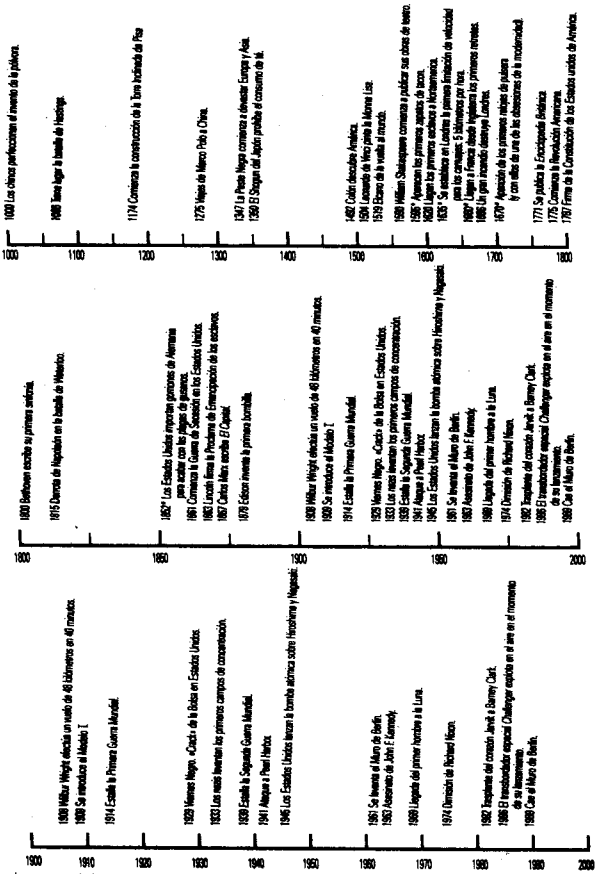
CONSTRUCTOR DE CEREBROS 141

VUELVA LA MIRADA HACIA ATRÁS EN EL TIEMPO

Aprenda a ver la historia en su conjunto. Estudie una línea histórica hasta que se familiarice con la cronología de los hechos. Lo primero que aprenderá es que el tiempo histórico es una *línea continua*. Aunque nos hayan hablado en el colegio de «siglos» y «eras», de «edades» y «épocas», no existen tales separaciones en el tiempo real. Los días se suceden unos a otros, se suman las semanas y los meses en una cadena continua que forma las centurias y los milenios. Todo lo que se pierde en la lejanía de la historia es continuidad de algo que ha pasado antes.

Ejercicio: En las dos páginas siguientes aparece una cronología histórica básica que va desde las primeras civilizaciones hasta nuestros días. Estúdiela hasta que le quede bien situada en la mente. En este ejercicio, lo importante no son las fechas concretas ni la comprensión de los acontecimientos, sino la percepción de su secuencia en el tiempo. No se angustie, no hay que memorizar; solo leerla unas cuantas veces.


2700 a. C. Construcción de la pirámide escalonada
1500 a. C. Los antiguos egipcios ya usan vasos en Egipto.
776 a. C. Primer testimonio de la celebración de los Juegos Olímpicos
509 a. C. Primer sistema político de Roma.
264 a. C. Primer lucha de gladiadores en Roma.
146 a. C. Cae ocupa la ciudad de Cartago.
44 a. C. Julio César es asesinado en el Senado.
27 Octavio recibe el título de Augusto.
380 El emperador Teodosio I hace del cristianismo la religión oficial del Imperio Romano.
800 Los vikingos en China el primer libro.
1041 Canterbury pasa la catedralización en Roma.
3000 a. C.
2500 a. C.
2000 a. C.
1500 a. C.
1000 a. C.
500 a. C.
1
500
1000



Los acontecimientos señalados con un asterisco son, digámoslo así, de menor importancia.
Fuentes: *Cronology of World History*, Freeman-Crenville
The Timetables of History, Bernard Grun. *Enciclopedia Británica*.

Una perspectiva en la historia

Imagine lo siguiente: Son las dos de la tarde de un martes en la ciudad italiana de Florencia. Mes de abril del año 1300. El sol sale tras unos negros nubarrones; acaba de pasar la Edad Media y todo el mundo se prepara para disfrutar del Renacimiento. ¿Le parece absurdo? No lo es menos una perspectiva errónea.

En los siglos posteriores a la expansión del cristianismo, muchos europeos estaban convencidos de que la historia se interrumpiría violentamente en el año 1000, de que, al acabar el milenio, Cristo volvería para juzgar a los hombres y de que todo alcalzaría su término. Podemos imaginar el pánico que se apoderó de Europa a finales del año 900. Todos esperaban la muerte y el juicio. Un segundo después de la medianoche del 1 de enero del año 1000, esas mismas personas se pellizcaban para cerciorarse de que aún estaban vivas. El milenio se fue como vino; amanecía un día más en la historia del mundo.

Ahora, en los años 90, esperamos la llegada del tercer milenio para dentro de cinco minutos, hablando en términos de tiempo histórico. Pero en los mil años que han pasadado, la perspectiva de la humanidad ha cambiado; a las puertas del tercer milenio, la mayoría se ocupa de sus asuntos cotidianos y lo más que puede pasar es que esté buscando una guardería para dejar al perro estas vacaciones.

La Iglesia no es ya aquella poderosa institución que regía el mundo en 999. La eternidad no amenaza al hombre moderno, como no sea en la forma de aniquilamiento nuclear. Aunque pensáramos hallarnos más cerca del final en el 2000 que en el 1000, nuestra distinta perspectiva, basada en una complejidad infinitamente mayor de

la existencia, ha suprimido ese sentido de urgencia, la convición de que seremos juzgados en la otra vida y la creencia de que ese juicio es inminente.

Piense en nuestro propio siglo; por experiencia propia, por lo que hemos leído u oído, podemos dividirlo mentalmente en décadas: Los años 20, con la invención de la radio y de los grandes almacenes, o la producción masiva de automóviles; los años 30, con el cine sonoro, de Gran Depresión y el ascenso del fascismo; los 40, con la Guerra Mundial, la entrada masiva de las mujeres en la producción económica y el nacimiento de la Era Atómica; los 50, con la televisión, el *Sputnik* y la gruerra fría; los 60, con la crisis de los misiles de Cuba, los asesinatos de Martin Luther King, del presidente Kennedy y su hermano el senador Robert y la escalada de la guerra de Vietnam; los 70, con el Watergate, la crisis de los rehenes estadounidenses en Irán y la escalada del terrorismo internacional; los 80, con la tecnología japonesa, el sida y la caída del muro de Berlín.

Con todo, aunque nos parezca fácil dividir así el siglo, en función de las distintas mentalidades, actitudes y acontecimientos, aquella jovencita de los años 20 que crió a su hijo en la dureza de los 30 y que lo vio marchar a la guerra en la década de los 40, fue en los 50 abuela de unos nietos que durante los 60 y los 70 ya no pudo entender.

Lo que intento resaltar es que el tiempo fluye continuamente en una línea que no se interrumpe jamás, aunque esté marcado por acontecimientos importantes que han sufrido el influjo de otros acontecimientos pasados y que, a su vez, influirán en los acontecimientos venideros. Todo está conectado, ningún hecho está aislado de los otros. La comprensión de este fenómeno aumentará grandemente el poder de su perspectiva y de su comprensión del mundo, tanto del exterior como de su universo particular.

Recuerde la máxima según la cual quienes no extraen provecho de los errores de la historia están condenados a repetirlos. De la misma forma, quienes no aprenden de sus propios errores, los *repetirán* sin remedio.

EJERCICIO

Dibuja una línea histórica de su vida, sin referencia a otra cosa que no sea su memoria. Escriba todo lo que tenga importancia, cualquier cosa que sea significativa para usted. No importa la corrección de las fechas, solo la secuencia de los acontecimientos.

EJERCICIO

Cuando haya acabado, superpóngala a la sucesión de hechos históricos en el mismo año o en la misma década. Cualquiera que haya vivido un acontecimiento histórico trascendente en su país (piense en el asesinato de Kennedy, la muerte de Franco, el golpe de Estado chileno de 1973, etcétera), recuerda lo que estaba haciendo en el momento de conocer la noticia. Intente recordar dónde estaba usted y qué pasaba en el mundo en cada momento de la cronología de su vida.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 142

SITÚE EL PASADO EN PERSPECTIVA

Ejercicio: Ahora que tiene los acontecimientos ordenados en una secuencia, intente asociar los hechos que aparecen en la página 266 con el periodo de tiempo en que ocurrieron. Trate de hacerse una idea del influjo que cada uno tuvo en los hechos que le siguieron e intente percibir cuáles fueron esos efectos.

Mire varias veces más la cronología hasta que sepa a grandes rasgos en qué siglo ocurrió cada cosa. Tampoco se trata ahora de una lección de historia, sino de perspectiva. No tiene tanta importancia lo que logre recordar; lo que interesa aquí es que aumente su sentido de la perspectiva histórica.

Ejercicio: Elija un hecho; por ejemplo, la guerra de Vietnam. Sin complicarse demasiado con las fechas, trace la línea temporal de los hechos que condujeron a ella y de los que se sucedieron de su estallido. En otras palabras, sitúela en perspectiva histórica. Tome ahora un acontecimiento científico, por ejemplo, el invento de la televisión. ¿Qué inventos anteriores y qué avances tecnológicos condujeron directamente a su desarrollo? ¿Hasta dónde puede usted seguir en el tiempo el origen de esta invención? ¿Hasta dónde hacia delante?

Ejercicio: Escoja un acontecimiento de su vida, triste o alegre, pero que recuerde con mucha claridad. Intente verlo en la perspectiva de su propia historia. ¿Qué hechos anteriores condujeron a este? ¿Qué consecuencias tuvo? ¿Fue inevitable o no? Si fue el resultado de un error por su parte, ¿lo ha repetido? Si se trató de un acontecimiento feliz o provechoso para usted, ¿ha sabido repetirlo para volver a sentir aquel bienestar? ¿Tiene conciencia de cuáles fueron los componentes del acontecimiento? ¿Ha aprendido algo de él?

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 143

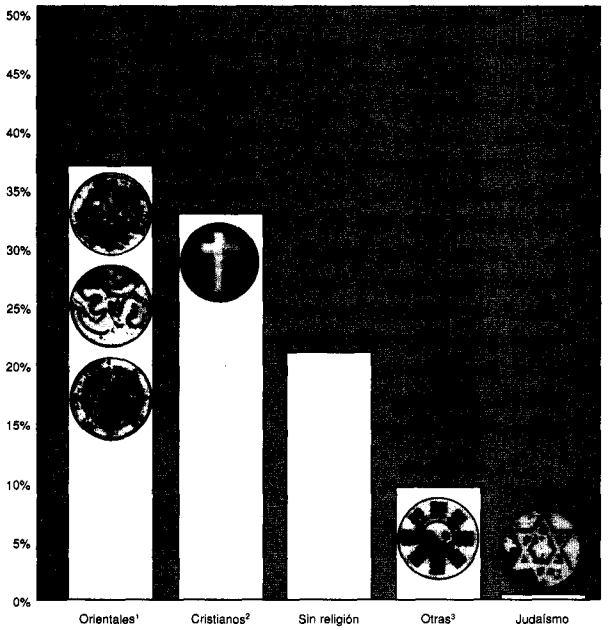
SITÚE EL PRESENTE EN PERSPECTIVA

Nuestra civilización se asienta sobre los principios de la religión cristiana, aunque la modernidad ha establecido la libertad de culto. Son muchos los que tienen la tendencia a pensar que el cristianismo es la religión dominante en todo el mundo, ya que, al evangelizar por toda la tierra, los cristianos impusieron el calendario gregoriano al resto de los pueblos. Cuando en el mundo cristiano el calendario marca el año 1990, en la práctica totalidad del mundo es la misma fecha, incluida, por ejemplo, la República Popular China, que no lo adaptó hasta 1949. Pero la adopción de un calendario universal no supuso el dominio universal del cristianismo; fue un gesto práctico en un mundo que se ha ido haciendo cada vez más complejo hasta nuestros días en el que la comunicación es casi inmediata y el globo entero «ha encogido».

Un buen ejemplo de una mala perspectiva

Esa creencia en la supremacía absoluta del Cristianismo es un ejemplo casi perfecto de falsa perspectiva. Lea los siguientes datos:

TABLA COMPARATIVA DE LAS RELIGIONES MUNDIALES



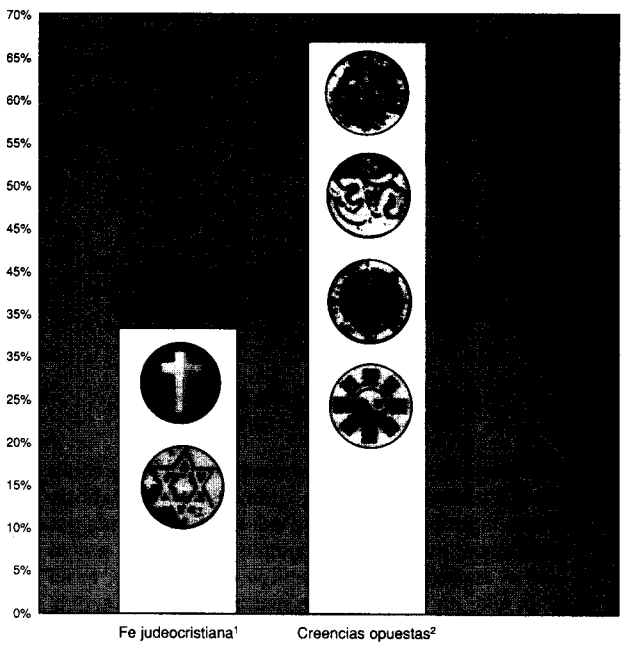
[1] (Incluye musulmanes hindúesy budistas.)
[2] (Incluye católicos romanos, protestantes y ortodoxos.)
[3] (Incluye religiones populares, religiones nuevas, sikhs, chamanes, seguidores de Confucio, baha'is, shintos y jains.)

FUENTE: 1987, *Anuario de la Enciclopedia Británica.*

Este gráfico y el de la página siguiente hablan por sí mismos, ¿necesitamos añadir algo? Los números demues-

tran que el cristianismo no predomina; solo las religiones orientales tienen 17.000.000 más de seguidores. Esta lección y el capítulo siguiente constituyen la parte más importante del presente libro.

OTRA TABLA COMPARATIVA DE LAS RELIGIONES MUNDIALES



[1] (Incluye católicos romanos, protestantes y ortodoxos.)
[3] (Incluye religiones populares, religiones nuevas, sikhs, chamanes, seguidores de Confucio, baha'is, shintos y jains.)

FUENTE: 1987, *Anuario de la Enciclopedia Británica.*

EJERCICIO

Si es usted cristiano, lea la sección dedicada al judaísmo en una enciclopedia; si es judío, la dedicada al cristianismo.

Tras exponer la perspectiva histórica y religiosa, volvamos a la construcción de una visión más personal. Enriquecer la perspectiva de uno mismo es crucial para el funcionamiento del intelecto, pero su educación sociocultural y su medio ambiente pueden interponerse en el camino. Debe aprender a liberarse de ellos antes de morir como soldado en la enésima guerra

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 144

INCREMENTE SU PERSPECTIVA A PARTIR DE LA PERSPECTIVA DE LOS DEMÁS

Su posición determina a menudo lo que ve y cómo lo ve. La pintura de Seurat, toda ella compuesta de pequeñas manchas de color con una técnica conocida por «puntillismo», puede ser un ejemplo evidente. Si acerca la cara al cuadro titulado *Domingo en el parque*, hasta tocar la tela, no verá más que manchas. Pero a medida que se va usted alejando, comienza a emerger la belleza de la obra y se aprecian las figuras de hombres y mujeres, flores encantadoras, un río, un césped maravilloso y unos niños que juegan. Como por arte de magia, las manchas de color se vuelven obra de arte.

También en la vida conviene, a menudo, distanciarse un poco para ver surgir el modelo; por eso, la perspectiva ajena puede servirle para construir la suya propia.

No confunda esta actitud con la de permitir que los demás piensen por usted. Los pensadores más independientes suelen ser aquellos que abren su mente a la de otras personas.

Cuando tenía 19 años, una amiga mía se matriculó en un curso de literatura para el que había leído de antemano todas las novelas y poemas que incluía el plan de estudios. Esperaba, por tanto, obtener una calificación muy alta. El primer día de clase, miraba a su alrededor con desdeño y suficiencia. ¿Qué podían *aportarle* los demás estudiantes? Imposible que hubieran leído tanto como ella.

La clase le abrió los ojos. A medida que se leían y se examinaban las obras, mi amiga iba descubriendo que si su perspectiva era buena, la de otros podía ser brillante, y que en todo caso no era la única válida. Prácticamente todo los alumnos tenían algo útil e ingenioso que aportar, nuevas perspectivas y formas de enfocar las obras, que a mi amiga no se le habían ocurrido. Fue una sana lección para una perspectiva insana y cerrada y enseñó a mi amiga una cosa muy importante en la vida: la de ser receptivo a lo que tienen que decir los demás, *especialmente* si su punto de vista no coincide con el nuestro. Haber leído mucho no garantiza la sabiduría, aunque ambas cosas se confundan constantemente. Veamos algunos métodos sencillos, pero eficaces, para ganar el acceso a la perspectiva de otras personas.

Utilice el pensamiento de los demás

Realice un esfuerzo consciente para admitir las perspectivas ajenas en su pensamiento.

Ejercicio: Adquiera un libro de citas. Seleccione una diaria, piense en lo que ha dicho su autor y aplique ese juicio a su vida cotidiana. Añada ese libro a su «botiquín intelectual», será muy útil. No lo lea sistemáticamente; ábralo aquí y allá y lea la primera cita que caiga ante sus ojos. Léala dos veces y luego cierre el libro y piense en las palabras. Trate de determinar cuál es la perspectiva del autor. ¿Optimista? ¿Pesimista? ¿Liberal? ¿Conservador? ¿Coincide su forma de ver las cosas con la de usted? ¿Ve usted la cuestión de la misma forma que aparece en la cita? Si no es así, intente hacerlo. Hágalo a diario, y verá cómo se le abren cientos de perspectivas.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 146

MIRE A TRAVÉS DE LOS OJOS AJENOS

Familiarícese con la perspectiva de otra persona. ¿Se acuerda de aquel encuentro político al que le enviábamos en el último capítulo, donde debía permanecer callado?

Ejercicio: Vuelva a una reunión o acto de ese estilo, y esta vez abra la boca, pero, eso sí, de forma constructiva. Hable con la gente; conózcalos, sepa lo que piensan.

Ejercicio: Lea un mismo poema a diario, durante una semana. El propósito más genuino de la poesía es descubrir al lector una perspectiva común vista con palabras poco comunes, encontrar lo nuevo en lo sabido. La perspectiva del poeta es única y maravillosa, y este es, sin duda, uno de nuestros ejercicios más gozosos.

Seleccione un poema y léalo como hemos dicho, todos los días de la semana, hasta que se siente familiarizado con la perspectiva del poeta. ¿En qué se distingue de la suya propia?

Es un buen ejemplo de lo que quiero decir. Supongamos que ha seleccionado como su poema de la semana la «Oda a una urna griega», de John Keats. Si lo lee a diario, no solo experimentará la belleza y abrirá su mente a esta maravilla, sino que podrá comprobar a la vez la visión que de la belleza tiene Keats. Cuando haya leído el poema cinco o seis veces, vaya a un museo donde se expongan piezas de cerámica griega del siglo v a. de C. Si no hay ninguno en su ciudad, haga lo siguiente: Vaya a la biblioteca pública y mire un volumen dedicado a los vasos griegos antiguos; existen muchos libros con excelentes ilustraciones de este arte. Una «urna griega» como estas sirvió de inspiración para la oda.

Cuando haya estudiado estos vasos y su decoración, aunque sea la primera vez que ve vasos griegos en su vida, verá cómo ha cambiado su perspectiva. Lo habrá visto a través de los ojos de Keats. Habrá asumido la visión poética de Keats, enriqueciendo su intelecto. Lea entonces el poema una o dos veces más, lo leerá desde otra perspectiva.

Ahora que hemos probado lo sublime, volvamos a lo cotidiano.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 147

SEA USTED SU PROPIO PADRE Y SU PROPIO HIJO

Todos sabemos que cuando los niños son pequeños, sus padres tienen la tendencia a encontrar adorable, inteligente y precioso todo aquello que sale de sus sonrosadas boquitas, y lo repiten hasta la saciedad. Pero luego los niños crecen y, de repente, los padres desconfían de todo lo que sus hijos dicen, les han perdido el respeto; igual que los hijos, que una vez creyeron que papá y mamá eran los grandes expertos de la civilización occidental, han perdido el respeto por los padres. Examinemos este cambio de perspectiva para extraer algún provecho de ello. Le vendrá bien, sea usted padre, hijo, o ambas cosas.

Ejercicio: Intente verse a sí mismo desde la perspectiva de sus padres si es usted hijo, o de sus hijos, si es usted padre. Cuando da usted su opinión sobre algo, ¿adopta un tono de voz merecedor de respeto? ¿Da la información o explica sus sentimientos en un tono emocional, inconscientemente dirigido a suscitar una respuesta igualmente emocional? ¿Se siente preparado para aguantar que le contradigan, o cree poseer la verdad absoluta y que nada ni nadie puede cambiar su mente?

¿Va usted limpio, decentemente vestido y bien peinado? No es broma; es difícil tomar en serio a una persona en pijama o aceptar un consejo de alguien que nos acaba de pedir dinero prestado.

Padres contra hijos: ¿engendra desprecio la familiaridad?

Pasan los años y los hijos crecen, los padres dejan de pensar que tienen un embrión de genio en casa. ¿Por qué? ¿Por qué tratan los padres a los hijos como si estos fueron unos *ignorantes*?

¿Será porque los hijos se comportan como si lo supieran todo? De hecho, la familiaridad engendra un cierto desprecio. Incluso, cuando se ha llegado a la madurez, los padres siguen viéndonos como sus niños, mientras que a los adultos ajenos los ven como tales, si bien estos, a su vez, tienen padres que los ven como niños. El problema es la falta de perspectiva. Sus padres siguen considerándolo a usted un niño, pero como ya no hace monadas (presumiblemente), ya no le encuentran ni «rico» ni «mono».

Es muy desagradable ver a sus padres aceptar los planteamientos de otros mientras desprecian los suyos, hasta el punto de que en ocasiones los hijos logran introducir una opinión suya revistiéndola de opinión ajena.

En otras palabras, los padres tienden a respetar únicamente la inteligencia *de los hijos de los demás.*

Por otra parte, hijos e hijas tienden a adoptar comportamientos infantiles cuando están con sus padres, conscientes de que siempre harán algo indebido. Es una situación tan difícil como común, y no creemos que pueda usted cambiar este estado de cosas. No se puede obligar a la gente a utilizar una perspectiva que no tiene. Lo mejor que puede hacer usted es aceptar la situación y estar preparado para administrarla bien. Esfuércese por presentar su imagen positiva y no deje que se le escape nunca de las manos. Aunque lo mejor de todo es que intente no repetir ese grave error con sus propios hijos.

Únicamente en el trato con personas que no le conozcan y que estén en disposición de verlo en perspectiva podrá usted ser reconocido en lo que es y en lo que vale. Quizá le resulte duro aceptarlo, pero es muy sano hacerse a la idea. A menos que tenga usted unos padres poco comunes, es decir, padres con perspectiva, o a menos que posea una imagen de sí mismo muy consolidada, cuanto más tiempo permanezca en su círculo íntimo más disminuirán para usted las posibilidades de realización intelectual.

Por esa razón, mucha gente «se va de casa» y abandona las ciudades y los barrios donde ha nacido. Van buscando en los extraños el respeto que no les dan los suyos. Otros muchos, sin embargo, permanecen atrapados en su entorno familiar; inhibido intelectualmente. Estos últimos han creído en los mensajes negativos que recibieron; como si fueran profecías de irremediable cumplimiento.

Puede que sea necesario que se vaya usted de casa; aun así, antes de hacerlo, antes de renunciar a los aspectos positivos que también tiene la familia, intente realizar estos ejercicios para aumentar la perspectiva:

EJERCICIO

Comience a tratar de una forma más impersonal a los miembros de su familia, como lo haría con socios de trabajo. Nunca esperaría usted que le respetara un socio si le presenta su opinión en calzoncillos. Vístase y compórtese con dignidad dentro de casa. Observe su aspecto como si se encaminara a una reunión de trabajo. Trate de refrenar el uso de términos como «mama» o «papa» que evocan recuerdos de la infancia. Si llama a «mami» y a «papi», es que está buscando mimos, no respeto.

EJERCICIO

No sea demasiado sentimental con sus padres como no lo sería con un cliente o un colega del trabajo. «¡Nunca haces caso de lo que yo digo!», no es algo que se diga a un cliente.

EJERCICIO

Demuestre confianza en sí mismo. De sobra sabe usted que es una actitud imprescindible ante los socios. Intente hacerlo con sus padres. Es la clave del éxito. Cuanto más demuestre confiar en sí mismo, más le respetarán sus padres y menos preocupado estará usted porque lo hagan.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 148

VÉASE A TRAVÉS DE LOS OJOS DE LAS PERSONAS QUE LE QUIEREN

Amplíe la perspectiva de sus relaciones con su esposo o esposa e hijos. Mírese a través de sus ojos. Su

pareja es probablemente la persona con la que ha entablado una relación de mayor equidad intelectual e íntima. Es la persona que tiene con usted un mayor compromiso. Puede que mantenga usted relaciones equitativas con sus amigos, pero ¿cuántos de ellos se casarían con usted? Su marido o su mujer debería ser el elemento de apoyo intelectual de más peso dentro del medio familiar. Sin embargo, si él o ella constituyen el único apoyo mental de su vida, se puede decir que está usted en un aprieto. ¿Qué ocurriría si con los años disminuye ese apoyo? O peor aún, ¿si usted progresa más que él o ella? ¿A quién acudirá si se ha mantenido alejado de la gente?

En cuanto a sus hijos, dentro de 20 años o menos, pasarán de ser esos adorados y adorables aduladores a poner en tela de juicio la experiencia de su padre. Esto señala a menudo el principio de un distanciamiento que durará ya siempre.

Sus amigos juegan con frecuencia el papel de un igualador intelectual. Raramente lo estimularán; tendrán miedo a perderlo si usted los supera en ese terreno. Al contrario, tratarán de que usted permanezca a su nivel, y cuanto más les permita usted hacerlo, más será usted como ellos. Aceptando que esto es así, párese un momento y examine a sus amigos ¿con el tipo de gente que a usted le gustaría ser?

Ejercicio: Conteste con toda honestidad:

¿Le respeta su marido o su mujer?

¿Le respetan sus hijos?

¿Le respeta su madre?

¿Le respeta su padre?

¿Le respetan todos sus amigos?

¿Merece usted ser respetado?

Si lo merece pero no lo es, será bueno que dedique más tiempo a quienes lo hacen y menos a quienes no.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 149

VÉASE A TRAVÉS DE LOS OJOS DE SUS COMPAÑEROS DE TRABAJO O EMPLEADOS

Ejercicio: Examine su mesa de trabajo en la oficina y tire o llévese a casa absolutamente todo lo que no sea serio. Ese animalito que le sirve de mascota o el póster supuestamente gracioso con el decálogo del jefe. Nadie le tomará en serio si su entorno no lo es.

Considere cuál es su imagen ante sus empleados o sus jefes inmediatos. ¿Qué aspecto cree usted que tiene cuando muerde una galleta en su mesa de trabajo? ¿O cuando se peina o se pinta los labios en público? ¿El de una persona que hay que tomar en serio? ¿Iría a trabajar en albornoz? No, ¿verdad?, se viste dignamente para ir a trabajar, pero puede estropearlo adoptando actitudes fuera de lugar que proporcionen a otros, consciente o inconscientemente, la ocasión de colgarle ciertas etiquetas.

Cuando se vea a sí mismo a través de los ojos de ellos, estará en disposición de liberarse de tales etiquetas y, lo que es más importante, *de las que usted sin darse cuenta se ha colgado a sí mismo.*

Es completamente posible que haya estado poniendo en manos de los demás los argumentos que utilizan en su contra. Ejemplo: ¿es usted mujer y suele llevar lazos de colores, especialmente en el pelo? ¿Sí? ¿Y espera que la respeten lo mismo que a hombre en el mismo trabajo? Todo el mundo asocia los lazos de colores a las niñas, no a las mujeres responsables y maduras. Sin darse cuenta, los demás la catalogarán como una persona inconsistente.

Otro ejemplo: ¿Suele usar un lenguaje agramatical y callejero? Entonces, sin tener en cuenta su capacidad y su inteligencia, también le darán poca importancia.

Sea su mejor propagandista intelectual, no su detractor inconsciente. *Cuando alguien es capaz de verse a sí mismo, es capaz de ver a todos.*

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 150

AMPLÍE EL ÁMBITO DE SU PERSPECTIVA

Ejercicio: Escriba una página entera, una especie de ensayo espontáneo, juzgándose a sí mismo; sin entrar en cómo se gana la vida, en si es padre o no, si va o no a la iglesia o si es hombre o mujer.

Tenga en cuenta que el talento puede volcarse en una sola faceta, descuidando el resto. Un premio Nobel puede ser genial en su campo, y estúpido en todos los demás. A menudo, ocurre que los expertos dedican a su ámbito tanto tiempo que no pueden aprender ninguna otra cosa.

¿Por qué volcamos en una sola cosa nuestra inteligencia? Puede haber razones de peso, por ejemplo, la necesidad de concentrar la energía en un trabajo de gran envergadura o intensidad —emocional o intelectual— para no perder el control. Pero muchas veces nos especializamos en exceso por pasividad y nos retiramos a nuestra torre de marfil para defendernos del caos del mundo.

No tiene por qué ser su caso si adopta la costumbre de cuestionar continuamente su forma de acercarse a las cosas. ¿Es abierto su pensamiento? ¿Pienso yo como un *(aquí su profesión)*? ¿Como un padre? ¿Como un *(aquí su religión)*? ¿Como un/a *(hombre/mujer)*?

Haga de su mente un puente, no un túnel. Si es carpintero, piense como tal mientras trabaja, no las 24 horas del día. Eso es una forma de pensamiento dependiente, no *independiente*. ¿Cuál es su marco de referencia al establecer un juicio? ¿Su experiencia?, ¿la de otros? ¿Es correcto basar un juicio sobre lo que usted cree o sobre lo que intuye que piensan los otros? ¿Reconoce en usted las influencias que conforman su perspectiva? Examinemos algunas de esas influencias cotidianas y el modo en que le afectan, valiéndonos de unos cuantos constructores de cerebros.

NO PERMITA QUE LA FAMILIARIDAD LE IMPIDA SER OBJETIVO

A veces, las cosas que nos pasan desapercibidas contribuyen más de lo que creemos a formar tendencias en nuestra forma de pensar. Tomemos un ejemplo sencillo: la Academia de Hollywood concede todos los años un premio al «mejor actor» y otro a la «mejor actriz». ¿Por qué?

¿Podría haber premios para el «mejor actor negro», el «mejor actor blanco», la «mejor actriz menor de 55 años» o la «mejor actriz con 55 cumplidos»? ¿Ridículo, no? De hecho, hay solo dos premios distintos en función del género. No es una costumbre nueva, sino un concepto interiorizado que hemos heredado y sobre el que nunca nos hemos planteado nada especial. Ya existía casi cuando muchos de nosotros nacimos y lo aceptamos como una cosa natural. ¿Si no existieran los impuestos ya, votaríamos para que los instaurasen? ¿Si los británicos no hubieran heredado su monarquía, votarían ahora para tenerla?

Repare en lo que le parece natural

¿Cómo podemos evitar el problema de la aceptación inconsciente a causa de nuestra familiaridad con las cosas? ¿Cómo aprender a reparar en las cosas e incrementar así nuestra perspectiva, sobre nosotros y sobre los demás?

Es cuestión de objetividad. Leemos la noticia en el periódico de un accidente «causado por una mujer de 32 años» o por un «hombre de 65», e inmediatamente comenzamos a establecer juicios sobre el sexo, la edad, etc.

Identificar a los demás por esos datos nos lleva a utilizarlos como categorías para establecer juicios y a cubrirlos de culpa. ¿Por qué no se dice el partido político al que pertenece el causante, por ejemplo? (Eso sería muy interesante porque, al fin y al cabo, la pertenencia a un partido político es el fruto de una elección y nos dice algo sobre la mente de esa persona.)

Considere en qué medida se encuentra afectado su pensamiento en la costumbre de identificar ciertos comportamientos con el género, por ejemplo, en vez de atenerse a criterios más adecuados. ¡Un momento! ¡Vuelva atrás! Haga un esfuerzo consciente para abandonar los prejuicios. Abra la mente: haga de la costumbre algo desacostumbrado para examinar este asunto como si lo hiciera por primera vez.

Examínese usted. Hasta qué punto está condicionado también su propio comportamiento por lo que según usted es correcto o apropiado para su género, edad, etc.

Ejercicio: Confeccione una lista de los aspectos de una persona que le parezcan más ilustrativos que su sexo, edad, nacionalidad, etc.

MIRE MÁS DE CERCA LA PUBLICIDAD

¡Ay!, la vida no es solo Keats. La mayoría del tiempo pertenece a los prosaicos actos cotidianos, y una buena parte de aquél está lleno de publicidad: radio, televisión, prensa. Aprenda a verla desde una nueva perspectiva. ¿Es así la vida real? Si a esa hermosa modelo que nos ofrece una laca para el cabello mientras flota entre sedas con sus zapatos de tacón alto le quitamos la fotogénica melena (que no ondea tan favorecedoramente por que sí, sino por un efecto especial); el maquillaje, que implica pintura de ojos, coloretes y carmines de

labios; los otros productos cosméticos que alteran la forma de la nariz, el mentón y las mejillas; la artística iluminación y los filtros de los lentes de la cámara, ¿continuaría siendo tan hermosa?

¿Hay tanta animación en el bar de su barrio como en esos encantadores lugares de encuentro llenos de hombres y mujeres guapísimos que se ven en los anuncios de cerveza? ¿Resulta tan delicioso y apasionante conducir su automóvil como el que aparece tomado desde un helicóptero en la imagen del anuncio? No permita que la publicidad de la televisión o de cualquier otro medio se introduzca en su cabeza subliminalmente. Hágase esta pregunta: ¿Hace que me sienta en desacuerdo conmigo mismo este anuncio? ¿Me está indicando que yo no soy tan listo, tan atractivo o tan cualquier cosa?

Ejercicio: Durante las próximas dos semanas, mantenga el espejo de mano cerca cuando vea la televisión. Una vez cada noche, mírese bien en él mientras ve los anuncios. ¿Hacen que se sienta usted peor o mejor consigo mismo? ¿Cómo cree que le ha venido afectando esto durante años? Practique esta forma de perspectiva: es un instrumento magnífico en la relación diaria con los demás. Le da la posibilidad de distanciarse y escuchar el auténtico sentido de sus palabras ¿Tratan esas palabras de que se sienta usted mal consigo mismo? ¿Le han hecho mella siempre? ¿Es cierto lo que dicen, o solo quieren venderle algo?

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 153

ESTABLEZCA SU PROPIA CARTELERA DE ÉXITOS CINEMATOGRÁFICOS

Se ha dicho alguna vez en el cine: «¿Por qué no me encuentro nunca con gente tan guapa? Jamás he visto a nadie así en la realidad. ¿Dónde está toda esa gente maravillosa?»

Voy a decirle dónde: en las películas y en los estudios cinematográficos. Con un maquillaje artístico, una peluquería de alto estilo, unas luces especiales y un lanzamiento publicitario que cuestan grandes sumas de dinero. Sin todo eso le sería difícil reconocerlos. Sin duda alguna, perderían su poder de fascinación.

Cuando digo que confeccione su propia lista de éxitos, quiero decir de éxitos en cuanto a la inteligencia, y en cuanto a usted *No vaya a ver películas que dañen su propia imagen.*

Las peores son aquellas que supuestamente quieren entretenerle, pero que al final le dejan deprimido o insatisfecho, infeliz con usted. y con su vida. Dentro de este grupo están:

1) Las películas que representan las relaciones personales de una manera artificial y que le hacen suspirar por unas relaciones tan mágicamente románticas en su vida. La vida es cruel para lo romántico. Hay gente que después de ver *Lo que el viento se llevó* se siente insatisfecha con sus relaciones, sean estas buenas o malas. Quieren ser Rhett Butler o Escarlata O'Hara. Siempre hay una comparación silenciosa, por lo general inconsciente.

2) Las películas que presentan estilos de vida maravillosos que en la realidad suelen ser sórdidos. Por ejemplo, esas en las que aparecen unas prostitutas limpias, jóvenes, bien habladas y adorables, en las que nunca se habla de enfermedades, drogas o delitos.

Por otra parte, existen algunas que no tienen por qué dañar su imagen o su inteligencia. Son las de evasión sin pretensiones de realidad, que intentan solo entretenerle. En esta categoría entrarían las comedias del estilo de *Aterriza como puedas*, las de aventuras como *La joya del Nilo*, las fantasías artísticas como *La guerra de las galaxias*, los musicales no románticos como *Cantando bajo la lluvia* y los dibujos animados que no contienen mensajes ocultos, como *Fantasía* de Disney.

Por último, existen películas que pueden incluso aumentar su capacidad intelectual, ofreciéndole un argumento real y valorable sobre el que pensar. Entre estos «éxitos» de su cartelera estarían:

1) Aquellas películas que no están hechas para hechizar, sino para dar una visión de la condición humana.

2) Películas realistas que le lleven a lugares que no conoce y le muestren hechos que de otra manera nunca habría visto.

No gaste el dinero en algo que suponga una pérdida de su precioso tiempo o erosione su confianza en sí mismo o le levante falsas expectativas que nunca podrá encontrar en la vida real. Y no dude en levantarse de la butaca si descubre que lo que está viendo no le sirve para nada. Ya que ha gastado el dinero, no tire también el tiempo.

Ejercicio: Intente ver una película completamente diferente. Al menos una vez al mes, vaya a ver una película extranjera con subtítulos.

VÉASE COMO LE VEN LOS EXTRAÑOS

Ejercicio: Ponga especial atención a la forma en que viste la gente a su alrededor. Haga un juicio sobre cada uno de ellos. ¿Qué podría usted decir de esas personas a partir de su vestimenta? ¿Deseables o indeseables? Dése cuenta, entonces, de que ellos pueden estar juzgándole de la misma forma, consciente o inconscientemente. Párese un momento e intente hacer el juicio que ellos harían.

Recuerde lo que dije antes. *Quien sabe verse a sí mismo, sabe ver a los demás.* Igualmente válida es la otra cara de la moneda. *Quien sabe ver a los demás, sabe verse a sí mismo.* Pero solo si se lo propone de verdad.

BREVE PRUEBA

PRUEBA PARA LA UNDÉCIMA SEMANA

1. ¿Qué civilización se dio antes, según los datos históricos: la egipcia, la griega o la romana?
2. ¿Quién vivió antes Buda o Jesucristo?
3. ¿Qué le dicen estas fechas: 1066, 1775, 1861, 1914, 1939?
4. ¿Qué ocurrió primero la Peste Negra o el gran incendio de Londres?
5. ¿Qué nombre reciben los seguidores de las tres religiones mayores?
6. ¿Es cristiana la inmensa mayoría de la humanidad?
7. ¿Los que no sustentan ninguna religión son una exigua minoría?
8. ¿Qué parte de la población mundial es judía?
9. ¿He recomendado aquí el uso de un libro de citas?
10. ¿Podría mejorar ahora la definición de inteligencia que escribió usted hace unas semanas?

RESPUESTAS

1. Egipcios, griegos y romanos, en este orden.
2. Buda.
3. La batalla de Hastings, la Revolución Americana, la Guerra de Secesión Americana, la Primera Guerra Mundial, la Segunda Guerra Mundial.
4. La peste comenzó en 1347; el incendio de Londres, en 1666.
5. Musulmanes, hindúes y budistas.
6. No. Solo un tercio aproximadamente es cristiano.
7. No. Casi un quinto carece de religión.
8. Aproximadamente un 5 %.
9. Sí, y puede ser muy útil bien utilizado.
10. ¡Espero que sí!

La mente bien construida

Delegar en los demás nuestro juicio es ser esclavo y no hombre libre. Esta es la razón de que las artes liberales tomaran ese nombre.

MORTIMER J. ADLER y CHARLES VAN DOREN

Juntos usted y yo hemos andado un difícil camino hasta llegar a este capítulo final. Le he guiado en la construcción de su capacidad intelectual, le he pedido que abandonara las formas convencionales de pensar, que sometiera de nuevo a examen sus creencias más arraigadas y, sobre todo, sus conclusiones previas, ya que muchas de nuestras conclusiones no son personales en absoluto; provienen de otros: nuestras familias, los medios de comunicación, las iglesias, los Estados.

Le he mostrado cómo abrir su mente a la infinita posibilidad de nuevas ideas; cómo utilizar herramientas de gran valor intelectual —la lógica, el vocabulario, la capacidad de atención—; cómo aguzar sus posibilidades innatas de comprensión, intuición, ingenio y percepción sensorial; cómo desarrollar la confianza en sus habilida-

des mentales, separando el trigo de la verdad de la paja de la opinión, y construyendo su cerebro a partir del poder del pensamiento.

Ahora le ofrezco un último «constructor de cerebros», la llave del pensamiento potente. Esta potencia abarca más la realidad que la tradición, todo le preocupa, permanece siempre abierta y, lo que es más, es un paso cognoscitivo que va más allá del comúnmente llamado «pensamiento crítico». El pensamiento potente es el pensamiento que siempre va por delante.

CONSTRUCTOR DE CEREBROS 155

PRACTIQUE EL PENSAMIENTO POTENTE SIENDO CONSCIENTE EN TODO MOMENTO DE CÓMO «LLEGA A ESTABLECER SUS CONCLUSIONES»

El pensamiento potente no conoce límites. *Las conclusiones a las que usted llega son los límites que usted se crea.*

Ejercicio: Observe las siguientes frases. ¿Ha establecido ya alguna conclusión respecto a ellas?

Planes de Defensa

Ayuda a la «Contra» nicaragüense.

Déficit presupuestario.

Vuelva a leerlas. ¿De verdad puede usted decir honestamente que sabe lo suficiente de cada asunto como para llegar a una conclusión? ¿Cree usted que por haber *establecido conclusiones ha zanjado* el problema?

Reconstruir aquella antigua estructura

Consideremos lo que es un niño. Adquiere sus primeras ideas a una edad muy temprana y las asimila, repitiendo el proceso hasta formarse rápidamente un marco muy sólido de referencia. Con el paso del tiempo, introduce nueva información en esa estructura referencial, a menudo de forma colateral e ignorando si son o no adecuadas. Se sirve de lo que aprendió en el pasado para entender y asimilar lo que aprende en el presente. Si lo que aprendió entonces era falso, su aprendizaje «presente» tomará la dirección desviada de los antiguos errores.

Nosotros somos aquellos niños que ya han crecido.

Hemos recibido de nuestros padres mucho más de lo que nos imaginamos. Nuestro cerebro proviene de la reserva genética del género humano, pero solo una pareja, más o menos, se ha encargado de introducirle un contenido. Lo que creemos a los cinco años depende de lo que hemos asimilado en los cuatro primeros, y lo que creemos a los diez depende de lo que asimilamos en los nueve anteriores. Si malo sería quedarse en los cinco, no es mucho mejor plantarse en los veinticinco.

Mucho de lo que asimilamos tiene sentido, pero otra parte también «no lo tiene». Así se explica que el progreso intelectual sea tan lento.

Dadas las condiciones de nuestra crianza, esta se produce como si fuera un secuestro; aprendemos involuntariamente de quienes tienen pleno poder y autoridad sobre nosotros. A medida que crecemos, sin embargo, la situación depende más de nuestra voluntad. En otras palabras, la excusa para nuestros errores vale solo hasta los 20 ó 25 años. Después, nuestras gracias y desgracias solo a nosotros son achacables.

A medida que nos hacemos mayores, parece importarnos menos la calidad de nuestras ideas que el hecho de que

sean nuestras. Nos hemos acostumbrado a ellas y nos encontramos cómodos; nos ofrecen seguridad, aunque sean falsas. ¿Puede sorprender, entonces, que las defendamos de todos los ataques? Esta actitud defensiva, esta tensión intelectual, es enormemente perjudicial para el funcionamiento general de nuestra mente porque extraemos conclusiones.

Piense un momento en lo que significa la expresión «extraer conclusiones». ¿Por qué tendríamos que extraer una conclusión a lo largo del proceso de pensamiento? ¿Por qué frenar este proceso? ¿En qué momento sabemos lo suficiente como para extraer esa conclusión de nuestro pensamiento? «Nunca.»

No me gusta la palabra «conclusión» ni cuando aparece modificada por otra como «preliminar», ya que, aun así, «conclusión» me parece sinónimo de «final». Para mí, este concepto no tiene sentido, es un oximoron: ¿cómo puede ser algo preliminar y aún así ya una conclusión? He conocido a lo largo de mi vida a gente que había puesto punto final a su pensamiento sobre una cuestión o un conjunto de cuestiones ¡hace 5, 25 ó 50 años! Pero ni siquiera serviría un pensamiento parado hace solo 5 minutos. (En cierta forma, todas aquellas conclusiones eran ya viejas a los 5 *minutos*).

El paso más importante que debe cumplir usted ahora es quizá el más duro: admitir que ha cometido errores, que puede cometer errores, que comete errores y que cometerá errores. Todos lo reconocemos en teoría, pero en la práctica ya es otra cuestión. Sin embargo, hacerlo es absolutamente imprescindible para tener solidez intelectual. Pensemos en otro lado positivo: aumentará su popularidad; a los demás les gustan las personas que saben reconocer sus errores.

Entre paréntesis, diremos que es relativamente fácil admitir los errores que podremos hacer hoy o que haremos en el futuro. Lo que realmente separa a un hombre y una

mujer de un niño o una niña es la capacidad de reconocer que ya ha cometido errores, lo que equivale a confesar que estamos equivocados; quizá la confesión más difícil de todas.

Pero no se desanime. La admisión del error en si puede ser la admisión de un fracaso, *pero el cambio que se produce a partir de entonces solo puede llamarse progreso.* Es un proceso que avanza siempre, como la historia del automóvil. El primero era muy lento, incómodo y tan sucio que sus ocupantes cubrían con un guardapolvo sus ropas. Pero no fue un fracaso, sino el primer paso hacia el éxito.

El pensamiento potente no se basa en la «opinión». Esta palabra no es otra cosa que una muletilla con la que se pretende dignificar lo que es solo un pensamiento sin base. La gente que no posee medios razonables de apoyo intelectual para sus ideas siempre dice: «Tengo derecho a sostener mi opinión». No sea usted uno de ellos.

Nunca me ha impresionado la gente que afirma a gritos tener «el valor de sostener sus convicciones». Después de todo, no falta siquiera quien va por ahí afirmando que es el hijo de Dios. También este tiene el valor de sus convicciones. No es la convicción lo que yo admiro, sino el pensamiento certero, y para llegar a eso es necesario perseguir diligentemente la verdad.

Recuerde esto: su habilidad intelectual puede ser descrita como habilidad para distinguir el sentido del sinsentido, en un grado cada vez mayor.

La mente bien construida está abierta, no cerrada. Busca refinar la información en la verdad; trabaja con «ideas», no con «conclusiones» u «opiniones». La mente bien construida prescinde de los malentendidos, los prejuicios y hasta de los posjuicios. La mente bien construida desea el contacto con sus iguales, *esté o no de acuerdo con ellos.*

La mente bien construida da la bienvenida a los refrescantes contrastes de pareceres, sin violencias. La mente bien construida tiene conciencia de las infinitivas posibilidades del mundo y extiende la mano en todas direcciones. La mente bien construida asume la responsabilidad de sus actos y de sus ideas, es objetiva, busca solo la realidad y el progreso, y rechaza la complacencia y las excusas.

La mente bien construida es un organismo total que crece y confía en sí mismo con potencia expansiva y futuro ilimitado.

Y esa mente puede ser la suya.